

NUMÉRO 42 | JUIN - JUILLET 2022

FROIDNEWS

LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID

FOCUS

VÉHICULES CONNECTÉS,
UN MARCHÉ TOUJOURS
PROLIFIQUE

CARTES CARBURANT & BADGES

NE RIEN LAISSER
AU HASARD

FM LOGISTIC

INVESTIT DANS LE FROID
EN EUROPE CENTRALE

DOSSIER SPÉCIAL

LES ACTEURS DU FROID
AU SERVICE DE LA LOGISTIQUE PHARMA

PHOTO : DKW

RETROUVEZ L'ACTUALITÉ DE LA FILIÈRE DANS
FROID-NEWS.COM



BOOSTEZ VOTRE MOBILITÉ

SOLUTIONS DE PAIEMENT DE PÉAGES EUROPÉENS
SERVICES DIGITAUX D'OPTIMISATION DE GESTION DE FLOTTE



WWW.AXXES.EU

+33(0)4 26 29 75 20



PROJECTEUR



LE CHOIX DE LA RÉDACTION :
Froid News met à l'honneur une personnalité qui œuvre en faveur de la filière de manière éco-responsable.

« LE SYSTÈME DE SORPTION SOLIDE-GAZ STOCKE L'ÉNERGIE INDÉFINIMENT. IL A L'IMMENSE AVANTAGE DE CRÉER DU FROID ET DE LA CHALEUR INSTANTANÉMENT, SANS BRUIT NI VIBRATION, ET D'ÊTRE RECHARGEABLE À L'INFINI. »

GILLES LABRANQUE,
PRÉSIDENT DU GROUPE SOFRIGAM.

ÉDITEUR : Nouveaux Horizons Sarl
4 route de Fontainebleau, 77690 Montigny-sur-Loing
SIRET 394 263 552 00033
Froid News, Profession Carrosserie,
transportissimo.com, TRM Le Guide, SELF1 sont
des marques déposées de Nouveaux Horizons.
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :
Pierre Besomi, pierre.besomi@froid-news.com
Tél. : 06 11 84 13 47
ÉDITRICE : Sylvie Warnet
sylvie.warnet@froid-news.com
JOURNALISTES (ayant collaboré à ce numéro) :
Slimane Boukezzoula, Renaud Chasle, Erick Demangeon,
Loïc Fleux, David Le Tiec, Sylvie Warnet.
RÉDACTRICE-EN-CHEF ADJOINTE :
Elodie Fereyre, contact@froid-news.com
ÉDITRICE DÉLÉGUÉE,
PUBLICITÉ & PARTENARIATS :
Laurence Emery, froidnews@defis-regie.com
Tél. : 06 11 87 20 61
CHEF DE PUBLICITÉ :
Maëla Vercoustre, maëla-froidnews@defis-regie.com
Tél. : 06 07 36 24 33
ASSISTANTE MARKETING-COMMUNICATION :
Matthie Beristain
matthie.beristain@nouveaux.horizons.com
ABONNEMENTS ET CLUB FROID NEWS :
Carole Dubbeld,
carole.dubbeld@froid-news.com
CONCEPTION GRAPHIQUE : Philippe Arzur
PHOTOS : DR - DÉPÔT LÉGAL : juin - juillet 2022
IMPRIMÉ EN FRANCE

ÉDITORIAL

ATTENTION À LA F(R)ACTURE !

L'actualité est peu propice aux réjouissances et l'on sent bien la fracture sociale s'amplifier dans un pays surendetté et sans véritable politique visionnaire à long terme. Cependant, essayons de rester positifs pour garder des raisons de croire encore au champ des possibles pour notre filière. La transition énergétique, par exemple, se traduit chaque jour dans les faits par la collaboration étroite entre les chargeurs, logisticiens, constructeurs et fournisseurs d'énergies alternatives au gasoil. Pour preuve, cette initiative entre Carrefour, Transports Chabas et Cathypop autour de l'expérimentation du porteur hydrogène Green GT, carrossé par Chéreau et refroidi par Carrier. C'est le choix de notre Podium. La transition énergétique sans transition numérique ne serait guère possible : d'où la nécessité d'une veille constante sur les dernières innovations en matière de télématique. C'est le thème de notre dossier. Et pour rouler, en particulier au gaz, les cartes carburant sont devenues incontournables tandis que les infrastructures d'avitaillement se répandent comme une onde de choc : lire notre focus. Par ailleurs, nous faisons également le point sur les groupements qui intègrent plus ou moins le froid dans leur stratégie de recrutement. Enfin, et c'est notre dossier spécial Logistique Pharma, nous mettons en avant l'ingéniosité de ses acteurs qui déploient des solutions toujours plus pertinentes. Seule limite à la créativité de toute la filière logistique du froid : le montant de la facture finale qui va encore accroître la fracture sociale.

PIERRE BESOMI

SOMMAIRE

06



CARRIER TRANSICOLD
ÉQUIPE VOLTA TRUCKS

12



FM LOGISTIC INVESTIT DANS
LE FROID EN EUROPE CENTRALE

20



EASY FROID ACCOMPAGNE
CHABAS SANTÉ

34



BOURSE OU COMMISSIONNAIRE
NUMÉRIQUE ? CHOISISSEZ
VOTRE INTERMÉDIATION

42



PANORAMA GROUPEMENTS
ASTRE, EVOLUTRANS, FLO,
TRED UNION

Pensez le froid DIFFÉREMMENT

TECHNOLOGIE COLDWAY, idéale pour la distribution des médicaments.

En choisissant la technologie COLDWAY, le **CHU de Nîmes** est aujourd'hui en mesure de s'assurer qu'à aucun moment la chaîne du froid n'a été rompue entre la réception à quai des produits pharmaceutiques thermosensibles et leur arrivée dans les services de l'hôpital.

“

Le respect de la chaîne du froid dans le transport des produits pharmaceutiques thermosensibles n'est pas une option, il est d'ailleurs strictement réglementé. Toute excursion de température entraîne une mise en quarantaine du produit, qui devra être détruit s'il s'avère être altéré. Le risque étant de se retrouver en rupture de stock et de ne pas pouvoir fournir leur traitement aux patients.

Dr Jean-Marie KINOWSKI, Chef du Service Pharmacie du CHU de Nîmes

Concrètement, la plateforme logistique du CHU de Nîmes utilise les rolls équipés de la technologie brevetée COLDWAY par roulements. Ils permettent le transport et le stockage de produits thermosensibles à température choisie et contrôlée, dans des plages horaires allant de 12 à 48 heures.

Les rolls embarquent également un système de traçabilité permettant d'enregistrer la température intérieure du caisson et de détecter les ouvertures de porte. Ils répondent ainsi aux exigences du secteur pharmaceutique, permettant notamment au CHU de Nîmes de prouver son respect de la chaîne du froid.

Au-delà d'un parfait respect de la chaîne du froid, les Rolls équipés de la technologie COLDWAY présentent également l'avantage d'être maniables. Ils sont faciles d'utilisation et nos opérateurs peuvent les transférer rapidement depuis le quai de la plateforme logistique jusqu'au camion, puis du camion aux différents sites de l'hôpital.

Eric PANICUCCI, Responsable d'Exploitation de la Plateforme Logistique du CHU de Nîmes.

”

TECHNOLOGIE COLDWAY : OPTEZ POUR LE FROID AUTONOME DU 21^{ÈME} SIÈCLE

Haute performance thermique - durabilité - éco-responsabilité.
Rolls, Vélos Cargo, Véhicules électriques.

COLDWAY
TECHNOLOGIES

Une marque de Sofrigam Group

Lieu-dit «Patau»
Route de Rivesaltes
66380 PIA . FRANCE

sofrigam.com

ACHETEZ OU LOUEZ EN FULL SERVICES LE FROID AUTONOME

DU 21^{ÈME} SIÈCLE

COOL NEWS !

Bert&You passe au camion hydrogène avec Hyliko



Bert&You roulera en hydrogène à partir de fin 2023.

Pour accélérer la décarbonation de sa flotte poids lourd, Bert&You fait confiance à Hyliko, première plateforme de mobilité hydrogène à empreinte carbone négative. Un partenariat qui porte sur la mise à disposition de trois poids lourd hydrogène à partir de fin 2023. Bert&You et Hyliko veulent contribuer par des actes engagés et des technologies de rupture, à réduire l'empreinte carbone du transport de marchandises. Parmi les actions engagées par Bert&You figure une flotte de 30 véhicules fonctionnant au Gaz (GNC et GNL), 5 tracteurs de parc électriques, le retrofit de nouveaux tracteurs électriques, la création d'une direction mobilité verte, la formation de conductrices en vue d'ouvrir la profession à de nouveaux publics. Hyliko propose un service de décarbonation des flottes comprenant le leasing et la maintenance complète des camions hydrogène, leur intégration à la supply chain 4.0, la fourniture de l'hydrogène carburant, la gestion de l'empreinte carbone et l'intégration à la comptabilité carbone. Avec seulement 45 % de camions Hyliko, une flotte est neutre en carbone. Pour Florent Bergeret, Président et fondateur d'Hyliko : « Hyliko apporte une réponse unique, complète, facilement accessible aux acteurs de la mobilité lourde. L'hydrogène est la solution la plus pertinente pour le transport lourd zéro émission, tant en autonomie qu'en charge utile. »

> TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

CONSORTIUM CATHYOPÉ GREENGT DÉVOILE SON 44 TONNES ÉLECTRIQUE-HYDROGÈNE

Lancée en octobre 2017, la phase de conception et de développement prototype du camion CATHYOPÉ s'achève. Ce camion de 44 tonnes a été dévoilé en dynamique à l'occasion du Salon Meet4Hydrogen de Toulon. Une première mondiale et française.

Un peu plus de 48 mois après le lancement du projet, le camion CATHYOPÉ vient d'achever sa genèse. Le chantier de conception, de construction, de suivi des premiers tests de validation sur circuit, est terminé. S'ouvre désormais le temps du développement par les équipes de GreenGT Technologies et les conductrices et conducteurs d'essais des Transports Chabas. Le 44 tonnes (porteur de 26 tonnes, remorque de 18 tonnes) de 530 CV va ainsi s'engager dans un cycle de roulages, dans des enceintes privées puis, peu à peu, sur route ouverte, afin de préparer ce qui constitue sa raison d'être : entrer en phase d'exploitation-test pour la livraison des magasins Carrefour.

LIVRER LA GRANDE DISTRIBUTION

Une mise en service très attendue : le camion CATHYOPÉ est le seul véhicule à propulsion électrique-hydrogène français de ce tonnage et de cette puissance en circulation. Avant d'effectuer ses premières tournées chargé de produits frais, le 44 tonnes CATHYOPÉ va devoir subir avec succès plusieurs cycles de tests sur circuits privés et sur routes ouvertes. Plusieurs milliers de kilomètres destinés à éprouver ses organes et systèmes. Après, ce sera l'entrée en phase d'homologation. Avec, au bout, la possibilité pour le camion à propulsion électrique-hydrogène de débiter son travail et transporter, entre producteurs,



La caisse frigorifique du camion Cathyopé a été réalisée par Chéreau.

plateformes de stockage et magasins, les denrées fraîches qui lui seront confiées. Pour les trois partenaires du Programme CATHYOPÉ, soutenu dans le cadre du Programme d'investissement d'avenir (PIA) opéré par l'ADEME, cette entrée en phase dynamique est l'aboutissement d'une longue période de travail entre laboratoire, ateliers et banc d'essais. Quatre années pendant lesquelles, après avoir défini les caractéristiques du camion, les ingénieurs de GreenGT Technologies, installés dans la Zone d'Activité de Signes, aux portes du circuit du Castellet dans le Var, ont dessiné, conçu ou fait concevoir, chaque système, chaque organe pour donner naissance à ce premier véhicule de nouvelle génération : un camion de 44 tonnes qui possède des performances équivalentes à celles d'un poids-lourd de même tonnage à moteur conventionnel mais dont le groupe motopropulseur ne rejette ni gaz polluant, ni particule, mais exclusivement de l'eau grâce à sa pile à combustible à hydrogène. ■

> ACQUISITION

LE GROUPE PETIT FORESTIER RENFORCE SA PRÉSENCE EN BELGIQUE



L'acquisition d'Ice Concept renforce la position du marché belge au sein du groupe.

Le Groupe Petit Forestier, spécialiste européen de la location frigorifique, poursuit sa politique de croissance externe et annonce ce jour l'acquisition de la société Ice Concept, société belge spécialisée dans la location de véhicules frigorifiques.

RENFORCEMENT DES ACTIVITÉS LIÉES AU FROID

Après l'acquisition il y a quelques semaines d'une société italienne, MedFood, spécialisée dans la location de meubles frigorifiques, le Groupe acquiert à présent Ice Concept, une société spécialisée dans la location de véhicules frigorifiques en Belgique. La densification de son réseau ainsi que le développement de sa stratégie multi-produits par l'acquisition de ces sociétés visent à renforcer son statut de spécialiste du froid mais aussi de « faire du Groupe Petit Forestier le leader mondial de la location frigorifique durable », comme le rappelle Léonard Forestier, président du Groupe.

LA BELGIQUE, UN MARCHÉ EN PLEIN DÉVELOPPEMENT

La société Ice Concept, tout comme le Groupe Petit Forestier, est spécialisée dans la location de véhicules frigorifiques. Elle met l'accent sur une offre full service et sur la satisfaction client, du début de la chaîne de fabrication jusqu'à l'entretien et le dépannage du véhicule, et cela depuis 1999. Des similitudes propices aux synergies et qui vont donc faciliter, à terme, le rapprochement de l'entreprise belge et de son parc de 120 véhicules au sein du Groupe Petit Forestier. ■

KÖGEL
NOVUM: LIGHT & STRONG

LEICHT IST DAS NEUE GROSS.
BECAUSE WE CARE!

KÖGEL RENT

- ✓ fiabilité exceptionnelle
- ✓ équipements sectoriels parfaitement adaptés
- ✓ charge utile élevée

Kögel France SAS
Tél.: 04 74 06 83 20

*, "because we care":
car nous nous engageons

www.koegel.fr



> LOGISTIQUE URBAINE

CARRIER TRANSCICOLD ÉQUIPE VOLTA TRUCKS

Le prototype DV (Design Verification) roulant du Volta Zero doté du système Iceland de Carrier Transicold préfigure l'avenir de la logistique urbaine raisonnée avec ce format de 16 tonnes.

Volta Trucks, constructeur de véhicules 100 % électriques et fournisseur de services, a choisi Carrier Transicold en tant que fournisseur exclusif des systèmes de réfrigération du Volta Zero 16 tonnes tout-électrique. Ce contrat de fourniture

fait suite à un projet qui a permis aux ingénieurs de Carrier Transicold de collaborer étroitement avec l'équipe de développement de Volta Trucks sur l'intégration de systèmes de réfrigération « Iceland », des systèmes tout-électriques et sans moteur, et de la technologie PowerBox dans le nouveau Volta Zero. « Carrier Transicold s'est imposé comme un choix logique pour fournir les équipements frigorifiques du Volta Zero puisque notre stratégie consiste à travailler avec des partenaires de renommée mondiale, comme Ian Collins, Directeur Produits de Volta Trucks. Les unités Iceland ont fait leurs preuves sur le marché et s'intègrent parfaitement à notre groupe motopropulseur et à nos systèmes de commande. »

UNE SOLUTION EXPÉRIMENTÉE

L'Iceland eCool est une unité de réfrigération encastree de grande capacité qui fonctionne en association avec le boîtier convertisseur d'énergie PowerBox. Le PowerBox récupère l'énergie de la transmission du Volta Zero pour la convertir en courant alternatif de 400 V à 50 Hz, nécessaire au fonctionnement de l'unité réfrigérante Iceland. Sur le plan opérationnel, le système de Carrier Transicold atteint une efficacité supérieure à 95 % lors de la conversion de l'énergie issue de la transmission électrique pour alimenter le système de réfrigération. L'unité Iceland est silencieuse conforme à la certification PIEK. « Nous investissons dans la technologie électrique depuis

deux décennies et nous sommes heureux de voir nos clients en récolter les fruits, explique Victor Calvo, Président International Truck & Trailer chez Carrier Transicold. La réduction des émissions et du bruit reste une priorité et ce projet mené avec Volta Trucks remplit toutes les conditions. » Dans le cadre de cet accord, les clients exploitant un Volta Zero à température contrôlée peuvent accéder au réseau d'entretien paneuropéen de Carrier Transicold. Rappelons que Petit Forestier a fait le pari du Volta Trucks en passant une pré-commande de 1000 véhicules. Échange de bons procédés, la carrosserie frigorifique du Volta Trucks est construite en exclusivité par Lecapitaine. Mise en service annoncée en 2023. ■

COOL NEWS !

Olano investit dans la Marée



Le groupe familial Olano vient de racheter Frigoscandia SAS.

Le Groupe Olano a signé un accord pour reprendre 100% du capital de la société Frigoscandia SAS Boulogne-Sur-Mer. Le Groupe Olano conforte ainsi son maillage territorial et consolide son positionnement Nord-Europe en tant que spécialiste de la Supply chain du froid transport et logistique sous température dirigée.

Avec ce partenariat stratégique et l'acquisition de Frigoscandia SAS, le Groupe familial prend une position forte sur le marché boulonnais en incorporant une flotte moderne de 50 véhicules et une équipe de 70 personnes.

Réparation durable avec Securirack

Installée en région Lilloise, Securirack France est spécialisée depuis plus de dix ans dans la réparation et la protection des montants de rack de stockage. Elle a, entre autres, conçu, mis au point et fait breveter un système qui permet de réparer et de rétablir la capacité de charges des échelles des rayonnages métalliques détériorées sans dépalettiser. « *Nul besoin de tout démonter, de dépalettiser et de bloquer la zone d'intervention, nous effectuons une réparation durable et particulièrement économique, précise la société Securirack. Une réparation « traditionnelle » dure au moins une heure et demie et peut être fortement augmentée en fonction des contraintes sur place, alors qu'une intervention avec le Securirack ne demande qu'entre 10 à 15 minutes* ». Un véritable atout pour les entrepôts frigorifiques où la température peut descendre jusqu'à -25°C.

> EXTENSION

AR RACKING MET EN PLACE UNE SOLUTION SHUTTLE AVEC UNE CAPACITÉ DE 18 000 PALETTES



AR Racking a effectué la conception et l'installation d'un shuttle, une solution semi-automatique à haute densité de stockage.

Logística de Menaje S.L., entreprise appartenant à Grupo Marcos Larrañaga y Cía, un groupe qui opère dans le secteur du ménage, pour l'hôtellerie et pour la maison, sous les marques Lacor et Ibili, a choisi AR Racking pour mener à bien l'agrandissement de son centre logistique situé à Alegria-Dulantzi (province d'Alava). Logística de Menaje S.L. couronne, avec cet agrandissement de son entrepôt, achevé fin 2021, un processus d'innovation constante pour s'adapter aux besoins de ses clients à travers un service de qualité optimale en termes de conception, de production, de logistique et d'administration. Le spécialiste en solutions de stockage AR Racking, avait déjà mis en œuvre en 2020 une première phase d'optimisation de 3 540 m² d'entrepôt. Dans cette seconde phase du projet, l'agrandissement a couvert un total de 1 445 m² de l'entrepôt de stock intermédiaire, dans lequel a été installée la solution de stockage semi-automatique AR Shuttle. Cette solution, dotée de radio-navettes motorisées, a permis d'obtenir l'optimisation maximale de l'espace, aussi bien en surface qu'en hauteur, pour dégager une capacité de stockage pour 4 961 palettes, qui viennent s'ajouter aux 12 960

palettes obtenues avec l'installation de 2020. Au total, il s'agit de presque 18 000 positions pour stocker des produits de ménage.

Les rayonnages compacts équipés avec AR Shuttle conformément une solution de stockage à haute densité, qui permet une grande optimisation de l'espace et dans lequel les couloirs de travail du chariot élévateur sont réduits. De fait, ce sont les radio-navettes motorisées qui transportent les unités de charge de façon autonome à l'intérieur du rayonnage.

CONCEPTION COMPLEXE ET SUR MESURE EN 4 SEMAINES

Le projet faisait l'objet d'une limitation urbaine complexe qui a obligé à effectuer une conception détaillée en plan de niveau et en élévation, qui, grâce à la parfaite exécution du gros œuvre et au travail d'ingénierie d'AR Racking, a garanti le succès du projet. Selon la Directrice de Logística de Menaje S.L., Yolanda Ocio, « *disposer des installations opérationnelles en ce temps record nous a permis de poursuivre les opérations quotidiennes en nous adaptant aux besoins de stockage que nous expérimentons. Cette zone de stock intermédiaire dotée d'une solution AR Shuttle fait office de poumon ou de buffer de notre zone d'expéditions et elle nous permet de stocker une grande quantité de références sur une surface très réduite* », souligne-t-elle.

Xabier Rica, responsable du projet et Délégué commercial de la Zone Nord chez AR Racking, insiste sur le fait que « *le travail en commun avec les responsables de Logística de Menaje S.L. a été fondamental pour développer le projet sur la base de leurs besoins de stockage concrets, et pour optimiser l'espace disponible au millimètre près à travers la construction de l'entrepôt et la conception de la solution de stockage* ». ■



La 1^{re} remorque FRIGORIFIQUE à assistance électrique

La K-Ryole Petit Forestier : livrer le froid partout, rapidement, et respectueusement !

1 petit coup de pédale pour les livreurs, 1 pas de plus pour la planète

Produits alimentaires et portage de repas, fleurs ou encore médicaments... Il y a mille occasions de préférer la remorque K-Ryole Petit Forestier pour la livraison du dernier kilomètre.



Efficacité

K-Ryole évite les embouteillages et les contraintes du stationnement



Écologie

Solution 100 % électrique durable et responsable



Simplicité

K-Ryole s'adapte à tous les vélos



Capacité

Près de 1 m³ de froid positif livrable sans effort



Image

100 % personnalisable à l'image de votre entreprise

Disponible à la commande DÈS JUILLET 2022 EN RÉGION PARISIENNE



POUR EN SAVOIR PLUS SCANNER CE QR CODE

petitforestier.com

N° Vert 0 800 100 296

> ENVIRONNEMENT

VIGNETTE CRIT'AIR 1 : LES VÉHICULES ROULANT AU COC100 SONT ÉLIGIBLES

L'arrêté officialisant l'éligibilité des véhicules roulant au B100 à la vignette Crit'Air 1 est paru au journal officiel, avec effet immédiat. Cet arrêté vient modifier la nomenclature des véhicules classés en fonction de leur niveau d'émission de polluants atmosphériques en introduisant les camions roulant exclusivement au B100.



L'intégralité de la flotte Centre Ouest Cereales roule au coc100 avec un covering clair : « Biocarburant, je roule 100 % végétal ».

Cette décision envoie un fort signal à notre filière de production du colza : « Nos clients disposant de véhicules homologués roulant exclusivement au coc100 pourront ainsi, grâce à la vignette Crit'Air 1, circuler dans les zones à faibles émissions. Cette mesure va permettre une utilisation plus large du coc100, qui réduit d'au moins 60 % les émissions de CO₂ du champ au camion », se félicite Ulrich Housseau, directeur général de Centre Ouest Céréales.

LES ATOUTS DU COC100, MARQUE COMMERCIALE DE B100

Marque commerciale de B100, le coc100 est destiné aux flottes captives des professionnels du transport et des collectivités

locales. « Il permet à ces professionnels de Centre Ouest Céréales de répondre aux objectifs de la loi de transition énergétique sur la croissance verte et satisfait aux exigences de l'arrêté ministériel du 29 mars 2018 », indique Thierry Barrois, directeur du pôle B100 chez Centre Ouest Céréales. Thierry Barrois cite la traçabilité du champ de colza jusqu'au camion, l'approvisionnement dédié et la réduction des émissions de gaz à effet de serre. Le coc100 permet de réduire de 60% les émissions de CO₂ par rapport à l'usage de diesel, certification du Bureau Veritas à l'appui. Une étude a de plus démontré qu'en troquant le gazole pour le B100, les émissions de particules se réduisent de l'ordre de 80%. Le coc100

est par définition biodégradable, non Atex et non classé ICPE.

100% ORIGINE FRANCE, 100% PROPRIÉTÉ DES AGRICULTEURS

Le coc100 est produit à partir d'huile de colza dont la culture est réalisée en France, principalement dans le Centre-ouest. « Le coc100 bénéficie du circuit le plus court possible, précise Thierry Barrois. Nous sommes la seule filière française du champ au réservoir à appartenir aux agriculteurs eux-mêmes ». Au début des années 2000, ces 1700 agriculteurs décidaient de construire une usine pour triturer leurs oléagineux et ainsi produire des protéines végétales de qualité pour les filières d'alimentation animale locale. Grâce à leur engagement précoce dans cette aventure, les agriculteurs se sont dotés d'un outil industriel qui leur permet de capter la valeur ajoutée et d'améliorer la rémunération de leurs cultures.

DES CLIENTS RÉPARTIS AUX QUATRE COINS DE L'HEXAGONE

Plus d'un an après son lancement commercial, le coc100 se répand sur le territoire français. Ses clients répartis aux quatre coins de l'Hexagone sont accompagnés par une équipe de commerciaux dirigée par Thierry Barrois depuis le siège de l'entreprise, à deux pas du Futuroscope : « Par notre taille, nous pouvons jouer la flexibilité : nous nous adaptons aux demandes de nos clients et à leurs besoins, insiste le directeur. Pour la première année, l'objectif de commercialisation a été fixé à 6 000 m³. Ces volumes équivalent à faire rouler sur l'année 200 camions uniquement au coc100. »

Un package commercial coc100 qui permet aux transporteurs de participer à la transition énergétique « sans surcoût ». « Nous mettons en place gracieusement chez le transporteur une cuve connectée ainsi que le système de distribution et l'automate de gestion, explique Thierry Barrois. Nous effectuons les raccordements nécessaires. Nous participons également financièrement au retrofit (l'adaptation du véhicule si nécessaire), et au surcoût d'entretien éventuels pour les véhicules sous contrat de maintenances. » ■

La solution de chaîne du froid connectée

Visibilité, contrôle et information tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

Lynx™ Fleet contrôle intelligemment les systèmes de réfrigération connectés depuis le monde entier en continu, fournissant des informations vitales aux producteurs, chauffeurs, gestionnaires de transport et distributeurs sur les produits transportés et les véhicules qui les transportent.



Optimiser l'utilisation de l'équipement



Maximiser la traçabilité de la chaîne du froid, n'importe où, n'importe quand



Accéder à un écosystème ouvert complet



Atteindre des objectifs de durabilité



TRANSICOLD

LYNX
FLEET

www.carriertransicold.eu



FM Logistic, qui ambitionne de multiplier son chiffre d'affaires par deux à l'horizon 2030 (3 milliards d'euros), entend accompagner au plus près la transformation des modes de consommation, selon son président Jean-Christophe Machet. Avec cette ambition de muscler ses positions sur la logistique urbaine et l'omnicanal.



« NOUS AVONS SIGNÉ AVEC BOUYGUES POUR LA CRÉATION

D'UNE STATION D'HYDROGÈNE. »
CHARLOTTE MIGNE,
DIRECTRICE DÉVELOPPEMENT DURABLE

› NOUVELLES FRONTIÈRES

FM LOGISTIC INVESTIT DANS LE FROID EN EUROPE CENTRALE

Le groupe français occupe, pour l'heure, une position plutôt modeste sur le marché du froid en Europe centrale. Mais, parce que « c'est the place to be », selon le directeur des opérations et fonctions supports dans la région, Guilhem Vicaire, FM Logistic se déclare prêt à investir massivement dans la région.

La zone Europe centrale constitue le principal terrain de jeu de FM Logistic dans la logistique du froid. C'est avec l'enseigne Metro Distribution (10 700 m²), à Mszczonow (Pologne) que le groupe français a ouvert ses premières positions dans cette région au travers d'une activité de distribution de frais vers les magasins. Hormis pour Upfield (4 000 m² à Tuchomence, en Tchéquie pour la margarine), pour lequel existe une prestation d'entreposage, FM se concentre uniquement sur des activités de passage à quai (consolidation des commandes et distribution vers les magasins). « En termes de développement du frais, nous avons plutôt suivi nos clients en Europe centrale. Nous avons été sollicités par la grande distribution et avons acquis un savoir-faire sur cette spécialité qui nous a valu d'être retenus par Auchan », indique Guilhem Vicaire, directeur des opérations et fonctions supports FM Logistic pour l'Europe centrale. Le partenariat Auchan (11 000 m²) s'est d'ailleurs récemment élargi au sud

Pologne, où le groupe exploite deux sites à Mszczonow et Glogow.

TENSION SUR LES MOYENS ROULANTS

En matière de transport (30 % des activités), FM Logistic a recours à ses propres remorques. Celles-ci sont dotées d'une cloison mobile pour gérer 2 températures. Les véhicules qui se présentent à quai sont préparés « à températures » sur le parking de l'entrepôt. FM Logistic s'appuie sur un réseau de sous-traitants transporteurs exclusifs. « Nous leur louons nos remorques et ils nous fournissent la prestation », précise Guilhem Vicaire. Comme partout sur le continent, la zone Europe centrale n'échappe pas au phénomène de tension sur les moyens roulants. La faute au manque d'attractivité du secteur auprès des actifs mais également au vieillissement de la population des conducteurs et des transporteurs qui fait peser dans la région de lourdes menaces sur le TRM à moyen terme, selon le dirigeant de FM Logistic.

Le groupe français occupe, pour l'heure, une position relativement modeste en Europe centrale sur le marché du froid (13,5 millions d'euros de chiffre d'affaires sur un volume d'affaires total de 300

sur le spectre de « l'urban logistic », incarnée par l'émergence de magasins de centre-ville franchisés, organisés sur des circuits plus courts, donc moins enclins à s'approvisionner chez des grossistes mais



JEAN-CHRISTOPHE MACHET,
PRÉSIDENT DE FM LOGISTIC
VOIT DANS « L'ÉCONOMIE DURABLE, UN ENJEU, UNE URGENCE. »

millions toutes spécialités confondues dans cette même région). Pour autant, Guilhem Vicaire estime que « c'est the place to be ». Pour prendre toute sa part dans la région, FM Logistic se dit prêt à consacrer des dizaines de millions d'euros pour ses investissements dans la mécanisation, la robotisation, l'automatisation des systèmes de packaging. Le groupe français entend également se déployer

plutôt directement chez le producteur. « Il s'agit d'une forme de e-commerce en B2B. Par exemple, Unilever peut vendre directement ses produits à un restaurant », déclare Guilhem Vicaire. FM Logistic entend capter ce type de commerce émergent et se positionner en apporteur de solutions.

PRENDRE PIED DANS LES VILLES

Le constat du président de FM Logistic, >>>

COOL NEWS !

Rhenus déploie des chariots autonomes



Rhenus a choisi Effidence pour ses chariots autonomes.

Vingt et un chariots autonomes collaboratifs viennent d'être déployés chez Rhenus à Saint-Quentin Fallavier pour améliorer les opérations de préparation de commandes. Fournis par Effidence, ils sont dédiés aux activités logistiques de Bjorg et Compagnie, client de longue date de Rhenus sur ce site. Un travail conjoint pour améliorer les opérations logistiques a conduit à décider la mise en service de chariots autonomes collaboratifs pour la préparation des commandes « picking ». Rhenus a choisi Effidence pour sa solution de chariots autonomes collaboratifs qui permettent aux préparateurs de commande de moins se déplacer dans l'entrepôt, d'augmenter leur temps de travail effectif et de réduire les risques de TMS. « L'appui des chariots autonomes auprès de nos préparateurs de commandes va nous aider à optimiser leur temps de travail effectif et offrir plus de flexibilité à notre client pour absorber les pics d'activité et les importantes fluctuations de ses volumes. De plus, leurs conditions de travail vont en être facilitées et améliorées », explique Mercedes Ortiz Garcia, directrice business développement chez Rhenus Logistics France. L'activité logistique de Bjorg et Compagnie connaît en effet une croissance forte et régulière mais subit de nombreuses fluctuations saisonnières. La capacité du prestataire logistique à faire face à ces pics d'activité tout en optimisant l'utilisation de ses ressources humaines est fondamentale.



« POUR SOUTENIR L'OMNICAL, NOUS AVONS INVESTI 80 MILLIONS D'EUROS AU PREMIER SEMESTRE 2021. »
YANNICK BUISSON, DIRECTEUR FRANCE, EUROPE DU SUD ET CENTRALE

» Jean-Christophe Machet, est sans appel : « Le consommateur est devenu le roi de la supply chain ». Traduction de ces changements rapides chez le logisticien : il travaille depuis deux ans sur une supply chain omnicanale, qui se veut « durable, pour une économie et un commerce responsables ». Il s'agit, dès lors, face à l'explosion du e-commerce, de mettre sur pied des solutions dans les villes, de penser « city corners » et réduction de la consommation d'emballage. Ainsi, 60 % des nouveaux contrats signés par le logisticien au premier semestre 2021 étaient labellisés B2C et omnicanal, à l'image de cette plateforme Yves Rocher ouverte récemment en Pologne et en Hongrie. « Pour soutenir l'omnicanal, nous avons investi 80 millions d'euros au premier semestre 2021 », annonce Jean-Christophe Machet. Une nouvelle plateforme logistique et un nouveau centre de distribution doivent entrer en production, dès 2022, près de Varsovie et dans les environs de Moscou. FM Logistic, qui exploite 4,2 millions de m² de surface d'entrepôt dans 14 pays à travers le monde (30 sites en France pour 1,5 millions de m²), muscle également ses positions dans la logistique urbaine. Outre les City login (200 m²) comme à Madrid, il y a, à proximité des centres villes (une dizaine en France) ces dark stores (6 000 m²) et ces city corners, un concept de consignes mutualisées. « Ils sont multi-enseignes, multi-températures et multi-formats », précise Yannick Buisson, directeur France, Europe du sud et centrale chez FM Logistic. Le groupe français teste actuellement deux concepts de city corner à Vélizy (78) et Paris (15^e). En matière de transport (30 % du CA), FM Logistic a mis en circulation une flotte



de 20 camions fonctionnant à l'Oleo 100 (biocarburant). Le groupe vise la neutralité carbone de ses établissements d'ici 2030. « Nous voulons produire de l'hydrogène pour nos chariots élévateurs et nos utilitaires légers. Nous avons d'ailleurs signé avec Bouygues pour la construction d'une station », souligne Charlotte Migne, directrice Développement durable Groupe. Par ailleurs, une quinzaine de sites possèdent des panneaux solaires alors que des exosquelettes maison (Cargoscale, qui réduit les douleurs au dos) vont être mis en service en 2022. A l'étude : la construction d'un entrepôt à deux étages, pour massifier les palettes. ■

Slimane Boukezzoula

FRAIKIN, LES SOLUTIONS SUR MESURE POUR VOS VÉHICULES FRIGORIFIQUES DEPUIS 75 ANS



AUDIT de votre activité pour une personnalisation précise de votre véhicule



TECHNOLOGIE FROID adaptée à votre activité : mono, multi-température, froid dirigé, cryogénie...



ÉNERGIES ALTERNATIVES : électrique, gaz, biocarburant...



RESPECT DE LA CHAÎNE DU FROID



CONFORMITÉ avec les normes et réglementations en vigueur

LA GAMME LA PLUS LARGE DU MARCHÉ pour une offre sur-mesure



MULTICONSTRUCTEUR

POIDS LOURDS



VÉHICULES UTILITAIRES LÉGERS



CARROSSIERS ET SEMI-REMORQUES



MULTIÉQUIPEMENTIER



Découvrez nos solutions : www.fraikin.fr

Fraikin France, S.A. au capital de 33 641 880 €. Immeuble West Plaza, 9-11 rue du Débarcadère, 92707 Colombes Cedex, R.C.S. Nanterre 343 862 652

> TOUT BON, TOUT BIO

LIVRAISON EN « J+1 », L'ATOUT FRAÎCHEUR DE VITAFRAIS

Destinés aux magasins spécialisés et à la restauration hors foyer, les produits « bio » distribués par Vitafrais couvrent toutes les gammes de température : fraîche, ultra-fraîche, surgelée et ambiante. La refonte de son modèle de prévisions et de ses approvisionnements lui permet aujourd'hui de livrer ses clients en « J+1 » sur toute la France.

Depuis janvier 2020, le grossiste Vitafrais spécialiste et leader sur le marché des produits « bio » livre ses clients en « J+1 ». Présentée par sa responsable supply chain Hélène Belloni, « cette

nouvelle organisation offre de nombreux avantages à nos clients : plus de réactivité dans leur approvisionnement, une meilleure information sur les gammes disponibles et les substitutions possibles, et une meilleure rotation des produits et

Une partie des fruits et légumes « bio » de Vitafrais est distribuée sous la marque Pronatura, également filiale du groupe Organic Alliance.



des DLC diminuant les pertes ». Pour les magasins spécialisés dans le « bio » et le secteur de la RHF, clients de la filiale du groupe Organic Alliance, la livraison en « J+1 » est aussi un gage de fraîcheur.

TRAVAIL SUR LES PRÉVISIONS ET LES « APPROSS »

Pour arriver à cette logistique, Vitafrais s'est associé les services de l'éditeur et de la société de conseil Azap. Un premier projet lancé en février 2017 a consisté à remettre à plat le système de prévisions, et d'approvisionnement du grossiste. A l'époque, ce dernier était confronté « à un marché en forte croissance (+ 15 % par an), d'importantes pénuries sur plusieurs produits et à des ruptures sur son marché de la restauration collective ». A cela s'ajoutaient deux caractéristiques : « une forte saisonnalité pour certains produits et le lancement de 30 à 50 nouveautés par mois ». Au début du projet, Vitafrais s'était fixé pour objectifs « de diminuer les ruptures sur les flux stockés (versus livraisons en direct par les fournisseurs, ndlr) et nos pertes, et d'optimiser nos approvisionnements ».

RÉDUCTION SENSIBLE DES RUPTURES

Avec la création d'un modèle de prévisions « fiable », trois actions ont été menées pour les atteindre dont l'intégration des commandes enregistrées à l'avance en RHD. En parallèle, les stocks de sécurité pour les produits stockés, gérés par ce modèle de prévisions, ont été réajustés et des seuils ont été déterminés pour les produits « à vente erratique ». A l'issue de ces actions, « le taux de rupture global sur le flux stocké est passé de plus de 9 % à moins de 3 %, et les ruptures en RHD ainsi que sur les produits surgelés ont été supprimées ». Sur trois ans, les pertes ont été diminuées « de 60 % ». Mieux affirme Hélène Belloni, « notre valeur de stocks est restée stable malgré l'augmentation du nombre de références stockées ». Dans le même temps, des process spécifiques ont été déployés pour le lancement des nouveaux produits et les campagnes de promotion.

APPROVISIONNEMENTS OPTIMISÉS

En termes d'approvisionnements, la concrétisation de ces actions s'est accompagnée « d'une mise à plat de tous les « franco » et conditions d'achat fournisseurs ». Cette démarche s'est traduite par « des économies et une plus grande souplesse en passant les commandes en fonction des besoins réels et plus selon des jours fixes ». Les « anomalies » détectées dans l'outil de prévisions conçu par Azap a permis également « de mettre à jour les contrat-dates clients et fournisseurs » avec, pour résultat, « un meilleur écoulement des produits ». Désormais, Vitafrais bénéficie d'une feuille de route quotidienne pour ses approvisionnements assortie d'alertes, sur les « hors contrat-date » ou les surstocks par exemple, et de calculs automatisés des stocks de sécurité.

100 % DE LA DISTRIBUTION SUR STOCKS

Ce premier projet achevé, le grossiste a décidé de franchir une nouvelle étape en garantissant à ses clients une livraison en « J+1 » au lieu de « J+3 » pour tous ses produits à « date limite de consommation (DLC) ». Lancé en juin 2019, ce deuxième projet l'a conduit à modifier sa distribution en profondeur réalisée, désormais, à 100 % à partir de flux stockés. Cette réorganisation logistique s'appuie sur un entrepôt national, proche de Lyon, en charge des produits surgelés, et deux entrepôts régionaux dédiés aux produits frais, ultrafrais et ambiants. En Ile-de-France et dans le Vaucluse, ces derniers couvrent chacun une partie du territoire et sont reliés entre eux par des flux intersites réguliers.

AUGMENTATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Le système de prévisions a été affiné en parallèle par site, par produit et est rafraîchi avec les commandes reçues au fil de l'eau. En recentrant la distribution au départ des entrepôts, le nombre de références gérées par ce système de

Vitafrais distribue ses produits « bio » à des magasins spécialisés et aux acteurs de la RHF.



Sous toutes les températures, la base articles de Vitafrais compte 2 800 références.

prévisions est passé de 1 400 à 2 800. « Avant le lancement de cette nouvelle organisation, plusieurs simulations ont été menées sur ses éventuelles conséquences en termes de pertes et sur les règles à appliquer en termes de stocks de sécurité ». Déployée depuis janvier

2020, « son bilan est très positif », déclare Hélène Belloni qui cite « le gain de nouveaux clients, une augmentation de la fréquence et du panier moyen des commandes, et une résilience face à la crise sanitaire de la Covid-19 ».

Erick Demangeon



> MIEUX CONSOMMER

UNE CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT FACE À DE MULTIPLES DÉFIS

Température contrôlée, règles sanitaires et de traçabilité strictes, incompatibilité avec d'autres frets... la logistique des fruits et légumes est complexe. Son évolution vers des circuits courts, le bio ou le e-commerce suppose un changement des modes de consommation et des actes d'achat de ces produits sensibles et saisonniers.

Produire et consommer localement et, si possible, bio. Plus qu'un slogan, ce cap devient une obligation législative. En témoigne la loi « Egalim » du 30 octobre 2018. Depuis le 1^{er} janvier 2022, elle impose aux cantines scolaires, par exemple, de s'approvisionner à 50 % en produits durables et en circuits courts, dont 20 % issus de l'agriculture biologique. Depuis le 1^{er} janvier 2022 également et jusqu'en 2026, la sortie

progressive du plastique, utilisé pour emballer les fruits et légumes, illustre aussi cette voie vers une distribution plus durable. Motivées par des raisons de qualité sanitaire, environnementale et nutritionnelle, ces évolutions supposent plusieurs grandes transformations : une refonte des chaînes d'approvisionnement des fruits et légumes, avec relocalisation d'une partie de la production en France, et de nouveaux comportements chez les consommateurs et les industriels finaux,

dont l'un des « drivers » demeure le prix ou le pouvoir d'achat.

PRODUCTION STABLE, IMPORTATIONS EN HAUSSE

Selon France Agrimer, la France est le 4^e producteur de fruits et légumes de l'Union européenne derrière l'Espagne, l'Italie et la Pologne. En valeur, cette production représente 11% du chiffre d'affaires de l'agriculture française, soit 8,1 Mds€. En volume, elle pèse 15 Mt, territoires ultramarins compris : 12,5 Mt de légumes, dont près de 7 Mt de pommes de terre, et 2,8 Mt de fruits. Après la pomme de terre, où la France est le 1^{er} exportateur européen à l'état frais, les légumes les plus cultivés sont la tomate puis la carotte. La pomme domine dans les fruits, suivie de la pêche/nectarine.

La majorité des fruits et légumes produits en France est destinée à la consommation « directe ». Sur des parcelles agricoles généralement dédiées, la transformation absorbe 39 % de la production nationale de légumes et 15% de celle des fruits. La France est aussi le 2^e fabricant européen de légumes surgelés. Le dernier recensement national agricole dénombrait 30 800 producteurs de légumes, dont 6 000 spécialisés dans la transformation, 27 600 de fruits, et près de 20 000 de pommes de terre. Moins d'un tiers de ces exploitations revendique une culture biologique. Hors pommes de terre et bananes, 48,4% des volumes de fruits et légumes consommés en France sont importés. En opposition avec le « produire

DR



La France est le 4^e producteur de fruits et légumes de l'Union européenne.

et consommer local », la part de ces importations progresse au détriment de la production nationale qui stagne. Selon France Agrimer, le déficit de la balance commerciale de la France en fruit frais a explosé de 374 % en 15 ans (de 197 à 932 M€). Pour les légumes, il a plus que doublé sur la même période (de 529 à 1,2 Md€).

LA GRANDE DISTRIBUTION DOMINE

La stagnation ou la baisse des productions nationales, l'augmentation des importations et les comportements d'achat des

consommateurs conditionnent la chaîne d'approvisionnement des fruits et légumes frais. Cette dernière est organisée sous températures contrôlées positives de 4 à 15°C sur chacun de ses maillons, des sites de production ou d'importation jusqu'aux points de vente ou de transformation. Elle est soumise à des règles de traçabilité et sanitaires très strictes aussi. Plusieurs acteurs interviennent dans cette distribution avec, pour point commun, une forte expertise en transport et en logistique pour traiter des produits sensibles, périssables et saisonniers : entreprises d'expédition, d'exportation, d'importation

(ou d'introduction) et grossistes. En parallèle des ventes directes « producteurs-consommateurs » qui se développent mais restent marginales en volume, les grossistes approvisionnent la majorité des circuits de distribution : de détail (primeurs, marchés), GMS et RHF. Tel est le cas, par exemple, des grossistes présents sur les « MIN » dont de Rungis ou de Perpignan. Aujourd'hui, la grande distribution assure près de 70% des ventes de fruits et légumes en France, devant les marchés (10%) et les commerçants-primeurs (8%). Les parts de marché des réseaux « multi-frais », comme les enseignes Grand Frais ou L'heure du marché (créée à l'initiative de producteurs), progressent et s'élèveraient à 5%. À ces circuits, qui intègrent ou s'étendent aux ventes en ligne, click&Collect et drive, en forte croissance sur des volumes qui restent modestes, s'ajoutent les fruits et légumes distribués par la RHF. Ils devraient bondir en 2022 après deux années de crise sanitaire. ■

Erick Demangeon

La grande distribution assure près de 70 % des ventes de fruits et légumes en France.



© ED

blueSeal®
le rideau d'air haute performance

Une économie prouvée de **50% de litres de l'énergie** consommés dans les véhicules réfrigérés

S'installe partout
BlueSeal s'adapte à tous types de véhicules de transport routier : remorques, semi-remorques, camions fourgons, camionnettes (y compris les véhicules à portes roulantes).

KEEP YOUR COOL

Maintenir la chaîne du froid, protéger vos marchandises et économiser du carburant, avec une barrière d'air efficace et sans contact.

Prêt à réduire votre consommation d'énergie ?
Contactez-nous : info@brightec.fr

Economique en carburant
BlueSeal peut-être réinitialisé en seulement 8 mois, grâce aux économies considérables de carburant pour le refroidissement.

Préserve vos produits plus longtemps
BlueSeal maintient la température du chargement même lorsque les portes sont ouvertes, ce qui permet de conserver vos produits sensibles lors de nombreux arrêts.

Dies 1/2

* Gardez la tête froide
Les rideaux d'air BlueSeal sont conçus et fabriqués en Hollande. Découvrez nos tests et nos analyses sur www.Brightec.fr

> LOGISTIQUE FINE

EASY FROID ACCOMPAGNE CHABAS SANTÉ

Les délais de livraison des véhicules sous froid ont conduit Chabas Santé à orienter une partie de sa logistique des vaccins vers la solution Easy Froid, avec son offre Coldway Inside de Sofrigam.



D'un volume de 140 L et 300, les caissons loués à Easy Froid sont en exploitation depuis plus de 6 mois.

Transports Chabas est un groupe familial basé à Cavaillon qui a vu le jour dans les années 50. Spécialisée au démarrage dans le transport de fruits et légumes du fait de sa localisation dans un bassin de production, l'entreprise a connu un développement dans le transport en température dirigée dès les années 70. Transports Chabas

Fraîcheur constitue l'activité principale, essentiellement au service des flux de produits emballés alimentaires. La filiale Santé, également en température dirigée, représente 10 % du chiffre d'affaires. Elle est exploitée avec des moyens de type VUL et des ensembles routiers. Enfin, deux autres filiales, l'une pour le Vin et l'autre pour la Logistique, complètent l'offre de Transport Chabas. « J'ai rejoint l'entreprise en 2013, dont je suis l'un des trois dirigeants, explique Hugo Mézard. Pharmacien de formation, j'ai donc naturellement décidé de créer une filiale santé parce que nous avons déjà la connaissance du transport en température dirigée. » Le transport en température dirigée est en effet une spécialité exercée dès les années 70 par l'entreprise de Cavaillon, certifiée ISO 9002 version 2009. Avec des compétences de pharmacien, Chabas Santé est donc dépositaire pharma sur les deux plateformes de Cavaillon, l'un exploité pour le stockage, l'autre pour la distribution. Le dispositif logistique est relayé par des agences à Bordeaux, Toulouse, Paris, Toulon et Nice. « Nos activités Chabas Santé s'articulent autour de l'approvisionnement de nos agences au départ de nos hubs ou au départ des sites de nos clients. Une activité de ligne pour certains clients alimente également leurs agences en région. Enfin, l'activité de distribution pure au départ de nos agences traite le destinataire final, officines, établissements de santé et la chaîne du médicament. »

EN RECHERCHE D'AGILITÉ

Dans le contexte de la crise sanitaire, Chabas Santé a dû trouver une solution agile pour adresser ses donneurs

d'ordre : Sofrigam et sa solution Coldway Technologies (le froid autonome au réfrigérant neutre) a permis, avec le concours du loueur Easy Froid (lire notre article sur Easy Froid). « Chabas Santé a bien compris l'intérêt de la location qui évite de lourdes immobilisations et apporte une grande souplesse de gestion, explique Thibaud Leboucher, Président d'Easy Froid. C'est donc en toute logique que nous avons réfléchi ensemble avec Chabas Santé et Sofrigam à une solution de location full service pour le logisticien. » Le logisticien a opté pour la location de 17 caissons isothermes en fin d'année 2021 pour faire face au besoin de logistiques des vaccins et des traitements médicamenteux. « Nous travaillons sur plusieurs plages de températures, pour suit le dirigeant. En 2°C-8°C, 15°C-25°C et à -20°C. Notre choix s'est donc porté sur Easy Froid avec l'offre Coldway Inside qui répond en tous points à notre cahier des charges, en particulier pour traiter des volumes différents de ce que nous traitons en messagerie, des volumes plus petits pour alimenter soit les pharmacies à usage interne pour les établissements de santé, ou les officines. » Autre point très important, chaque caisson répond aux besoins de Chabas Santé en termes de cartographie et de traçabilité des températures. Côté télématique, la solution Koovea proposée par Sofrigam permet de disposer d'un excellent niveau de remontées d'information, avec un point de relevé toutes les cinq minutes et les alarmes de surveillance en temps réel. « Cette solution a été très intéressante pour nous parce que pour le coup, nous sommes sur des produits vraiment sensibles, avec un suivi externe extrêmement précis. Notre retour d'expérience est très satisfaisant puisque nous n'avons constaté aucun désordre sur plus de 100 journées d'exploitation avec ces caissons, malgré la complexité de travailler sur trois températures différentes. Donc le système fonctionne bien, et nous envisageons de déployer cette solution plus largement sur notre activité. » conclut Hugo Mézard. ■

Pierre Besomi

> ÉCOLOGIE

COLDWAY TECHNOLOGIES SURFE SUR LE FROID, DIFFÉREMMENT

Le froid comme un service : telle est l'approche technique et marketing de Sofrigam, qui depuis 2018, a repris la solution Coldway Technologies repensée.

Le Groupe Sofrigam conçoit, teste et fabrique des groupes frigorifiques autonomes destinés à être assemblés sur des conteneurs isothermes. Ces conteneurs de refroidissement actif sont ensuite eux-mêmes assemblés sur tout type de véhicule (vélo, tricycle, automobile ou camion) pour transporter des produits alimentaires ou pharmaceutiques tout en maintenant la chaîne du froid. Autonome, mobile, silencieux et durable, ce système de réfrigération présente de nombreux avantages pour faciliter la livraison du dernier kilomètre dans les centres urbains, en plus d'être une technologie totalement décarbonée. Il apporte également une réponse adaptée aux problématiques de livraison urbaine et une alternative à la nouvelle réglementation sur les fluides frigorigènes qui devrait interdire les HFC (Hydrofluorocarbure) d'ici quelques années.

COLDWAY INSIDE BREVETÉ CNRS

Coldway Technologies est une société française créée en 2001. Son système de production de froid innovant et breveté est issu d'un transfert de technologie CNRS. Il est utilisé depuis plus de 15 ans sur des marchés où exigence et rigueur sont de mise, tels que les domaines de la santé, de l'agroalimentaire et de l'automobile. Ce système offre également de larges perspectives d'application auprès des constructeurs qui placent l'en-



« LE SYSTÈME DE SORPTION SOLIDE-GAZ STOCKE L'ÉNERGIE INDÉFINIMENT. IL A L'IMMENSE AVANTAGE DE CRÉER DU FROID ET DE LA CHALEUR INSTANTANÉMENT, SANS BRUIT NI VIBRATION, ET D'ÊTRE RECHARGEABLE À L'INFINI. »

**GILLES LABRANQUE,
PRÉSIDENT DU GROUPE
SFRIGAM.**

vironnement et la mobilité au cœur de leurs projets et préoccupations. ■

> ON THE ROCKS

EASY FROID PROPOSE COLDWAY INSIDE EN LOCATION FULL SERVICE

La première expérience de location full service des conteneurs Coldway Inside entre Chabas Santé et Easy Froid ouvre de nouvelles perspectives en termes d'agilité pour les logisticiens.

« **E**asy Froid, c'est la variable d'ajustement de la souplesse de la location full service d'une large gamme de conteneurs en température dirigée pour des besoins très variés », aime à dire Thibaud Leboucher, Président de cette

société créée il y a 12 ans. Avec un parc de 250 matériels, Easy Froid poursuit sa croissance en suivant de près les innovations. « J'ai découvert Sofrigam et Coldway Technologies dans Froid News. J'ai trouvé que le produit était très intéressant et très complémentaire de la gamme Easy Froid. J'ai senti immédiatement l'intérêt que les produits Coldway Technologies pouvaient apporter en location pour adresser tout le marché du dernier kilomètre en température dirigée. » La signature d'un premier contrat de 17 caissons Coldway Inside, fin décembre 2021, avec Chabas Santé pour une durée de 9 mois, est une belle preuve de la pertinence de l'offre.

DES SERVICES QUI RASSURENT

« Nous accompagnons la location d'un contrat full service qui prévoit d'une part, un dépannage H24 en cas de problème sur le matériel. Et donc là, Easy Froid peut être en mesure d'intervenir partout en France. De plus, nous assurons une maintenance annuelle sur le matériel consistant en un contrôle approfondi. La mise en place sur



la plateforme logistique de Chabas Santé et la mise en main de ces enceintes, s'est parfaitement déroulée. Nous avons pris le temps d'expliquer aux responsables techniques le fonctionnement du groupe froid et de son réfrigérant neutre ainsi que la télématique fournie par Koovea, partenaire de Sofrigam, pour la traçabilité des températures. Je dois avouer que cela a été possible grâce au travail fourni par les équipes de Sofrigam/Coldway. Pas question de laisser au hasard le moindre risque d'irruption de température ! » Cette solution complète assure la géolocalisation avec une transmission des données de température. Les boîtiers se trouvent dans le caisson, ils transmettent des données qui sont



« NOTRE OFFRE DE LOCATION COLDWAY INSIDE CORRESPOND TOUT À FAIT AUX ATTENTES ENVIRONNEMENTALES DANS LE CADRE DE LA LOGISTIQUE DU DERNIER KILOMÈTRE ET POUR D'AUTRES USAGES. »
THIBAUD LÉBOUCHER,
PRÉSIDENT EASY FROID.

recupérées sur un serveur géré par Koovea. Le client peut accéder à tout moment à la plateforme par Internet. En cas d'alerte, les données de température avec l'historique sont transmises. L'alerte peut également être transmise par SMS lorsque les seuils de tempé-

rature ne sont pas respectés. Fort de cette première expérience de location avec Easy Froid, Chabas Santé pourrait augmenter le volume de location de conteneurs Coldway Inside (lire la suite de cet article Easy Froid page 25). ■

Pierre Besomi

> AGILITÉ

EASY FROID, 100% CONTENEURS FRIGO

Créée il y a douze ans, Easy Froid est spécialisée dans la location de conteneurs réfrigérés.

Son objectif est de répondre facilement et rapidement à des besoins supplémentaires de stockage réfrigéré pour toute la chaîne logistique alimentaire et pharmaceutique. La gamme s'étend de 10m³ jusqu'à 80m³, tant en foid positif que négatif. Quel que soit le besoin du client, Easy Froid dispose de la solution. Cela peut être pour des raisons de travaux, des besoins d'agrandissement, ou encore des pics d'activité. Notre gamme répond à des clients qui ont besoin de capacités supplémentaires, mais qui ne peuvent pas agrandir. Nous pouvons



alors déposer un ou plusieurs conteneurs sur un parking ou sous un hangar. L'offre

Coldway Inside renforce notre offre en apportant beaucoup d'innovation. ■

RIDEAU D'AIR RKair

conçus pour préserver votre santé

ALIMENTATION & PHARMACEUTIQUE

PARTENAIRE DE CONFIANCE POUR UNE LIVRAISON EN TOUTE SÉCURITÉ

Vous pouvez toujours essayer de protéger vos produits avec des sacs plastiques...



...ou installer nos rideaux d'air RKair, un concept épuré et raffiné, élaboré par RKcom.



En 12 V et 24 V pour carrosseries isothermes et en 220 V et 380 V pour portes de quai et zone de préparation de commandes

d'économies de carburants pour les véhicules frigorifiques

30 %

GAINS CONSTATÉS

de réductions des coûts d'électricité dans l'entrepôt

60 %

RKcom - 35500 Saint-M'Hervé, France - Tél. : +33 (0) 632 15 41 84 - email : roland.klingen@rk-com.fr

> FROID AUTONOME

MELFORM LANCE KOALA GREEN

Le constructeur italien répond aux contraintes des schémas logistiques sur le dernier kilomètre propre et silencieux, avec sa nouvelle gamme d'enceintes isothermes frigorigères autonomes, Koala Green.

Koala Green couvre une large plage de température allant de -30°C à +40°C. Elle offre une autonomie de 12 à 36 heures selon la capacité de la batterie avec la facilité d'utilisation du tiroir « plug and play ». Il existe deux modes de recharge : soit le conteneur se recharge directement sur le secteur et continue à produire du froid. Il peut servir dans ce cas de mini chambre froide dans un hub ou encore dans une officine pharmaceutique. Soit le caisson, dont la batterie est déchargée, reste dans le véhicule : dans ce cas, l'opérateur remplace simplement la batterie vide fixée sur son tiroir, pour un temps d'immobilisation ultra réduit. Les capacités de stockage des batteries s'échelonnent de 65 Ah à 120 Ah. Contenance : 140, 370, 780 et 1 000 litres.

SPÉCIALISTE DU ROTOMOULAGE

« Melform apporte une grande souplesse d'utilisation pour tous les schémas logis-

tiques jusqu'au dernier kilomètre tant dans la distribution alimentaire que la santé. Notre progression ressort à plus de 40 % en 2021 sur la partie logistique qui comprend la distribution alimentaire et le transport des produits de santé », se félicite Laurent Rigaud (Rigatherm), agent pour la France. Spécialisée depuis un demi-siècle dans le rotomoulage, Melform fabrique des conteneurs frigorigères depuis plus de 30 ans. La division Logistique présente 4 gammes (dont Koala Green). Cargo Line en froid passif (plaques eutectiques, neige carbonique). La contenance s'échelonne de 68 à 1 300 litres.

La gamme Dricy est destinée aux fabricants et utilisateurs de glace carbonique. Elle comprend les contenances de 150, 360 et 540 litres. Ces enceintes isothermes bénéficient de fortes isolations avec des coefficients k très faibles, inférieurs à 0,3 W/m².K. Les panneaux sont donc



L'activité logistique (dont la santé pèse 60 %) représente les deux tiers des ventes en France, pour un tiers avec le food service.

renforcés pour supporter les chocs thermiques. Laurent Rigaud est fier de prendre l'exemple de Pfizer qui utilise ces conteneurs pour le transport des vaccins. Enfin, la gamme Koala Line est dotée d'un système frigorigère à compression en froid actif. La contenance des conteneurs isothermes frigorigères s'échelonne de 20 à 1 300 litres, avec branchement 12 V ou 230 V. ■

Pierre Besomi



> OBJET CONNECTÉ

LIVINGPACKETS LANCE THE BOX PRO POUR LE FROID

LivingPackages est une start-up nantaise qui produit un colis connecté, sécurisé et réutilisable pour le froid. Avec The Box Pro, la logistique pharma n'a que l'embaras du choix.

Gâce aux fonctionnalités technologiques de ses innovations (détecteurs d'ouverture et de chocs, géolocalisation, mesure de la température, etc.), l'entreprise répond aux enjeux de sécurisation et traçabilité de la logistique pour les professionnels du secteur médical. Réutilisables des centaines de fois, selon Denis Mourrain, Directeur général de LivingPackages, cette



enceinte isotherme réduit également l'impact environnemental des livraisons en supprimant les déchets liés aux matériaux à usage unique. Rappelons que LivingPackages est lauréat du plan France

Relance avec à la clé une enveloppe de 400 000 € pour accélérer son développement industriel. En 2022, LivingPackages ambitionne de mettre 20 000 Box et Box Pro en circulation. ■

TOGETHER WITH PASSION

NOUS VIVONS LOGISTIQUE

NOS CLIENTS AU COEUR DE NOS OPERATIONS

Nous avons mis les besoins et les souhaits de nos clients au cœur de nos activités quotidiennes. Pour nous, chaque client, chaque produit et chaque demande sont différents, c'est pour cela que nous devons nous adapter à chacun des besoins en proposant des opérations sur-mesure et parfois complexes. //

» DÉVELOPPEMENT

CHRONOPOST INVESTIT 20 MILLIONS D'EUROS DANS SA DIVISION « CHRONOPOST HEALTHCARE »

Pour répondre aux besoins de l'industrie pharmaceutique et de la biologie médicale, Chronopost Healthcare, division de Chronopost dédiée à la santé, propose un nouveau service de transport de produits médicaux (médicaments thermosensibles, échantillons sanguins, prélèvements biologiques...) sous température dirigée partout en France métropolitaine.

Déjà connue pour le transport express de produits de santé à température ambiante (médicaments, dispositifs médicaux), certifié Certipharm depuis 2010, l'entreprise avait également développé une expertise dans le transport de colis sous température dirigée grâce à BioLogistic (acquise en 2016 puis fusionnée avec Chronopost en 2020), reconnue sur le marché de la biologie médicale. C'est ce qui explique qu'à ce jour, près de 25 Millions de colis de santé sont pris en charge par an par Chronopost Healthcare, dont 20 % sous température dirigée. Plus de 10 millions de doses de vaccins contre la COVID-19 ont été acheminées par la Division Santé.

Face à la forte croissance des besoins de l'industrie pharmaceutique en matière de transport sous température dirigée, liée notamment à la progression rapide de la proportion de médicaments thermosensibles (+17% entre 2015 et 2019) - par exemple certains traitements oncologiques - et à une réglementation plus contraignante rappelant qu'un transport adapté doit être pris en compte pour garantir l'intégrité des produits



Chronopost Healthcare ambitionne de devenir le leader du transport de produits de santé sous température dirigée d'ici 2025.

« NOUS POUVONS DÉSORMAIS PRENDRE EN CHARGE TOUS LES COLIS DE SANTÉ. »

FRÉDÉRIC BERNARD,
DIRECTEUR DE CHRONOPOST HEALTHCARE.

transportés, Chronopost Healthcare a développé ses capacités sur le marché de la température dirigée en transformant son modèle. Frédéric Bernard, Directeur de Chronopost Healthcare, déclare : « Nous pouvons désormais prendre en charge tous les colis de santé, y compris ceux sous température dirigée, sans limite de volume sur la totalité du territoire métropolitain et à un prix abordable grâce aux économies

d'échelles réalisées avec le puissant réseau de transport de Chronopost ».

20 MILLIONS D'EUROS POUR DÉPLOYER SES INFRASTRUCTURES

Chronopost Healthcare s'est doté d'un réseau d'infrastructures et de transport national consacrés à la santé, constitué de :
• 2 hubs déjà en service avec des installations dédiées à la santé (Orléans, Aulnay-sous-Bois), et 2 hubs entièrement



LOUEZ LE FROID AUTONOME DU 21^È SIÈCLE

TRANSFORMEZ VOTRE VÉHICULE DE LIVRAISON EN CAMION FRIGORIFIQUE



Solutions de stockage et véhicules frigorifiques



LOCATION FULL SERVICE

EASY FROID vous propose des solutions innovantes, adaptées à vos transports et stockages de produits thermosensibles. Simple, efficace, rapide à mettre en place, accédez au froid du futur en louant nos rolls et conteneurs équipés de la **technologie COLDWAY**. Parce que votre flotte de transport mérite une chaîne du froid sécurisée, nous sommes là pour régler votre besoin du moment !

Plus d'infos ?
09 62 53 57 42



De 96L à 3m³



www.easyfroid.fr

consacrés à la santé qui ouvriront dans quelques mois (l'un en région parisienne, l'autre en région lyonnaise)

- 500 véhicules sous température dirigée et 1500 containers frigorifiques pouvant être embarqués sur des camions, permettant d'assurer 2000 tournées quotidiennes ainsi que des trajets interrégionaux longue distance.
- 72 sites Chronopost équipés de chambres froides dédiées aux produits de santé de dernière génération et garantissant plusieurs fourchettes de températures (-20°C ; +2°/+8°C ; +15°/+25°C)
- 1 laboratoire de métrologie situé à Aulnay-sous-Bois certifié COFRAC (deux autres laboratoires sont en construction). Ces laboratoires gèrent l'étalonnage de toutes nos sondes, c'est-à-dire contrôlent que les températures qu'elles mesurent sont exactes. Ils réalisent également les cartographies des installations (chambre froides, véhicules...) pour garantir que, pour une consigne de température donnée, les valeurs mesurées sont conformes aux seuils fixés par le client en tout point de l'installation.

Chronopost Healthcare s'est également doté de moyens humains à la hauteur des enjeux, avec le recrutement d'un docteur en pharmacie, de 3 métrologues, de 5 Responsables Température Dirigée, mais aussi en favorisant la mobilité interne. Un service client et une équipe de supervision de la température dédiée aux clients santé font également partie intégrante du service Chronopost Healthcare. 10 autres millions d'euros ont été consacrés aux infrastructures et à la métrologie, outil indispensable au suivi des températures.

UN SERVICE GLOBAL POUR LES PROFESSIONNELS DE LA SANTÉ

D'ici 2025, Chronopost prévoit de devenir le leader du transport de produits de santé sous température dirigée avec un objectif de 7,5 millions de livrés par an pour l'industrie pharmaceutique. Cette ambition s'inscrit dans la stratégie du groupe La Poste qui a investi le champ de la santé en développant des services pour tous partout sur le territoire : dans la santé à domicile (livraison de médicaments, installation de matériel médical, télésuivi des patients à leur retour d'hospitalisation). ■

> LOGISTIQUE PREMIUM

STERNE : LE PRIX S'OUBLIE, LA QUALITÉ RESTE

Spécialiste du transport urgent et sur-mesure, Sterne se positionne désormais comme le champion paneuropéen de la logistique premium. En particulier sous froid, urgences biologiques ou pharma obligent.

« Le prix s'oublie, la qualité reste ». Cette célèbre réplique extraite des Tontons Flingueurs, colle à merveille à l'offre premium du logisticien. Porté par une stratégie de croissance, le Groupe ambitionne de déployer ses solutions auprès de tous les acteurs de la santé à l'aftermarket. « Le développement et la structuration de notre groupe ont été méticuleusement édifiés, année après année. Aujourd'hui, nous ambitionnons de devenir le champion de la logistique premium en Europe. Grâce au savoir-faire de nos collaborateurs, à notre expertise et à une stratégie clairement définie, cette ambition est



en train de se concrétiser », affirme Daniel Desage, Président du Groupe Sterne. Historiquement, cette entreprise s'est construite autour de la société bordelaise TCS, leader en France du

UN GROUPE RÉSILIENT ET EN FORTE CROISSANCE

En 2021, le Groupe Sterne a réalisé un chiffre d'affaires de 265 M€, soit une croissance de 22 % par rapport à l'année 2020. Parallèlement, on notera l'arrivée en novembre 2021 de Tikehau, nouvel actionnaire majoritaire qui, aux côtés de Meanings Capital Partners premier actionnaire de Sterne, vient accompagner l'évolution du Groupe qui vient de racheter l'entreprise nox NachtExpress, pure player de la distribution de nuit pour l'aftermarket. Leader depuis près de 60 ans en Allemagne, au Bénélux et en Autriche, nox NachtExpress réalise un chiffre d'affaires de 280 M€ et dispose de 29 plateformes. **SW**



Daniel Desage, Président du Groupe Sterne, positionne les activités sur le service premium.

transport régulier sur-mesure. Depuis 2016, Sterne a suivi une stratégie de croissance externe fondée sur l'acquisition de sociétés reconnues pour leur expertise. Cette politique a permis d'enrichir et de proposer une offre multi-service inédite sur le marché. Elle est composée de 3

solutions de transport et de logistique : Regular pour la collecte et livraison régulière de nuit ou de jour. Time Critical pour le transport urgent 24/7 par route et air. Express pour la livraison en J+1/J+2, en B2B et B2C. L'entreprise s'est donc imposée comme le leader français



« LE DÉVELOPPEMENT ET LA STRUCTURATION DE NOTRE GROUPE ONT ÉTÉ MÉTICULEUSEMENT ÉDIFIÉS, ANNÉE APRÈS ANNÉE. »
DANIEL DESAGE, PRÉSIDENT DU GROUPE STERNE

du transport urgent, tant sur le planifié que sur le non planifié. Il répond ainsi aux besoins et enjeux de cinq marchés cibles : l'industrie, l'aftermarket, les banques et assurances, le retail / e-commerce, et la santé / Medtech. ■

Sylvie Warnet

PUBLI-INFO

LE MINI-ENREGISTREUR DE TEMPÉRATURE NANO SPY S'ASSOCIE À LA SOLUTION NAOCOM BY JRI

Fabricant de systèmes de surveillance de la chaîne du froid, JRI a développé une passerelle de communication entre les capteurs connectés Nano SPY et la solution de suivi des températures avec géolocalisation Naocom.

La solution Naocom permet aux logisticiens, responsables d'exploitation et qualité de surveiller en temps réel et de géolocaliser des produits sensibles transportés ou entreposés dans des colis, boîtes et véhicules frigorifiques.

UNE INNOVATION QUI BOOSTE LA TRAÇABILITÉ EN TEMPS RÉEL DE LA TEMPÉRATURE

Restreinte jusqu'alors aux seuls enregistreurs SPY RFID pour la transmission des mesures vers la balise Naocell, la solution Naocom by JRI est désormais compatible avec les capteurs sans fil Nano SPY qui communiquent en radiofréquence (2,4GHz).

Cette évolution permet de proposer aux utilisateurs une large gamme de capteurs mesurant la température de -200°C à +700°C, la détection d'ouverture de portes, l'hygrométrie, les chocs... au sein d'une coque de protection qui apporte la robustesse nécessaire pour un usage dans le transport. S'ajoute à ces avantages, l'élévation du niveau de fiabilité des données en cas de coupure réseau, car un capteur Nano SPY dispose de 10 000 points de mémoire pour enregistrer les mesures.

L'excellente qualité de mesure de ces mini-enregistreurs, la simplicité d'utilisation liée aux leds lumineuses de fonctionnement et d'alarme, et la très longue durée de vie (8 à 10 ans



avec pile lithium interchangeable) constituent des atouts qui font ainsi passer la solution Naocom au niveau supérieur pour respecter les normes agroalimentaires et médicales.

Plus d'infos : www.jri.fr

> AMBITION

CARRIER TRANSCICOLD MISE SUR LE TRANSPORT PHARMA

Sur le segment en croissance du transport pharmaceutique, Carrier Transicold a de fortes ambitions. Pour y parvenir, le spécialiste mondial des systèmes de réfrigération pour le transport sous température dirigée s'appuie sur ses technologies et sa certification Certicold Pharma.

Quelles sont les ambitions de Carrier Transicold sur le marché du transport pharmaceutique ?

Jean-Pascal Vielfaure : Dans cet univers du pharma, nous sommes face à un double défi : d'une part logistique, avec des millions de médicaments distribués chaque année et de l'autre, un enjeu de santé publique avec « l'hyper-sécurisation » de la chaîne du froid.

Nous voulons nous positionner en tant qu'expert pour tendre vers le zéro irroration de température. Il y a trois enjeux principaux pour y arriver : l'homogénéité et la stabilité des températures dans les caisses frigorifiques, la traçabilité de ces températures pour le suivi, le stockage, l'envoi, la gestion des aléas et enfin, la continuité de cette chaîne du froid au quotidien pour nos clients,

La technologie E-drive permet de maintenir la stabilité des température à partir d'un « set point » inférieur au degré.



« Nous avons obtenu la certification Certicold Pharma pour 15 de nos modèles en collaboration avec le Cemafroid. »
Jean-Pascal Vielfaure, Directeur Europe du Sud, Carrier Transicold.



Jean-Pascal Vielfaure, Directeur Europe du Sud de Carrier Transicold.

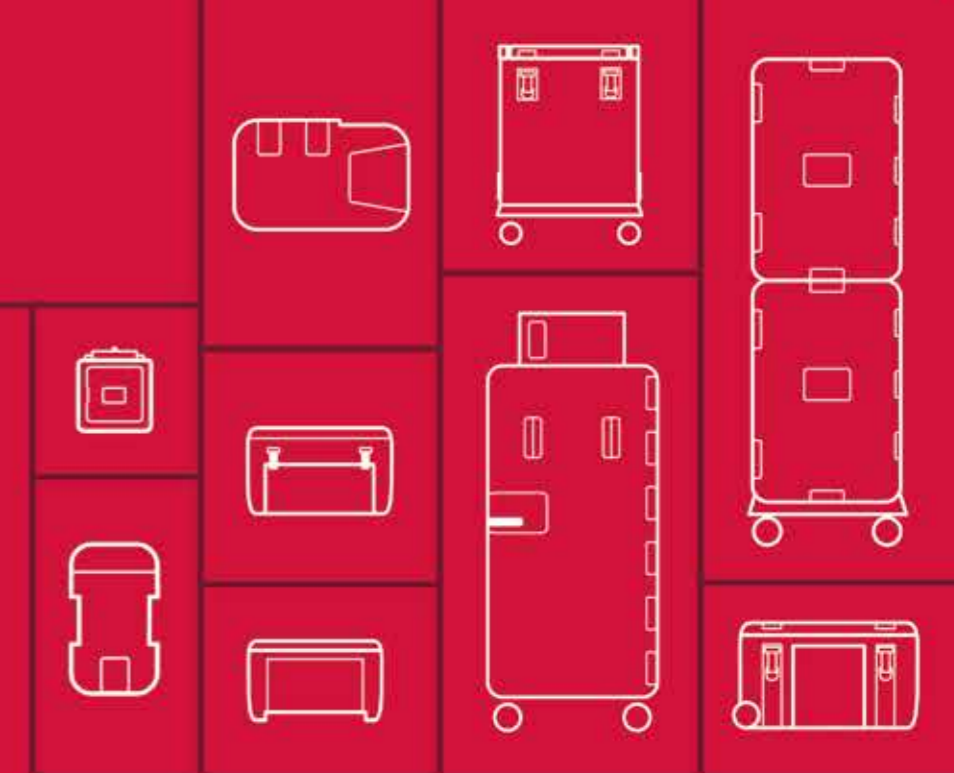
quelles que soient les marchandises (trois plages de températures) et les types de transport concernés (international, national, régional ou urbain).

Qu'avez-vous mis en place pour garantir cette sécurisation de la chaîne du froid ?

J-P Vielfaure : Nous avons une véritable expertise depuis des années sur le tout électrique. Avec notre technologie E-drive qui est désormais présente sur les Vector, Pulsor, et les nouveaux Supra HE, nous sommes capables de maintenir l'homogénéité et la stabilité d'une température à partir d'un « set point » qui va en dessous du degré, aux alentours de 0,5/0,8 degré. Notre Vector HE 19 bénéficie également d'une puissance très rapide de descente en température, grâce à la gestion du débit d'air, pour atteindre la plage souhaitée et la conserver tout au long du transport. Nous avons enfin travaillé avec un partenaire neutre et indépendant pour la labellisation de nos groupes frigorifiques et de notre réseau de points de service : le Cemafroid. Nous avons ainsi obtenu la certification Certicold Pharma pour 15 de nos modèles. C'est un label de qualité indépendant avec un cahier des >>>



UN SEUL
FOURNISSEUR,
PLUSIEURS
SOLUTIONS.



LES CONTENEURS ISOTHERMES :

- passifs
- réfrigérés
- réfrigérés autonomes
- pour les très basses températures



Plage de température:
de -30°C à +40°C

Volume de 20L à 1300L

Certificats ATP

Conformes à la norme FD X15-140

Personnalisables

100% Recyclables



MELFORM

Monasterolo di Savigliano CN - Italie
Tel. +39 0172 812 600 - info@melform.com
www.melform.com

100% EXPERIENTLY MADE BY US



MELFORM, fabricant à votre service depuis plus de 50 ans



>>> charges technique très strict. De mon point de vue, c'est le plus haut niveau d'exigence en Europe.

Et sur quelles solutions vous appuyez-vous pour la traçabilité et la continuité de la chaîne du froid ?

J-P Vielfaure : Sous la traçabilité, je regroupe quatre familles d'action : le suivi des températures en temps réel, l'enregistrement et le stockage des data, la mise à disposition des courbes de températures, et enfin le contrôle et monitoring des écarts de température en temps réel. Tout cela, notre offre digitale télématique Lynx Fleet nous permet de le faire. Nous pouvons collecter de la donnée et construire, avec nos clients, la gestion de flotte en temps réel dont ils ont besoin. Cette offre digitale personnalisée est complétée par notre service 24/7 sur l'ensemble du territoire européen (600 points de service), qui assure la continuité, avec une assistance capable de remettre à la route un véhicule frigorifique en moins de 3 heures dans 80% des cas. En France, nous avons 280 ateliers mobiles et 10 ateliers Certicold Pharma (dont l'agence Azur Trucks de Corbas, lire ci-contre, ndr). Enfin, nos techniciens sont formés et équipés d'outils de mesure spécifiques à la pharma pour offrir les meilleurs résultats possibles à nos clients. ■

Propos recueillis par Elodie Fereyre

Le Vector HE 19 permet d'assurer une descente en température très rapide.



> INAUGURATION

AZUR TRUCKS FROID DÉVOILE SA NOUVELLE AGENCE

Après deux ans de pandémie, Azur Trucks Froid vient d'inaugurer son agence dédiée à l'entretien et à la réparation des véhicules frigorifiques, à Corbas, près de Lyon.

Près d'une centaine de personnes s'est retrouvée à Corbas (69) pour découvrir l'agence Azur Trucks Froid (ATF). Cette ancienne agence Carrier, a été acquise en 2020 par la marque dédiée au véhicule industriel (Azur Trucks) du groupe Ippolito, implanté dans toute la région Provence-Alpes-Côte-d'Azur. Créée en 2015, la branche froid d'Azur Trucks, spécialisée dans l'entretien et la réparation des véhicules professionnels frigorifiques, a démarré par une première agence située à Saint-Laurent-du-Var (06). S'ensuivent plusieurs ouvertures, à Toulon, Brignoles, Manosque en 2016. ATF complète son maillage en 2020, avec notamment les sites de Gemenos, Corbas, Aix-en-Provence : des agences rachetées au groupe Carrier. Les acquisitions se poursuivent en 2021 et aujourd'hui, ATF, compte 11 agences dans les régions Auvergne-Rhône-Alpes et PACA.

PRIORITÉ À LA QUALITÉ DE SERVICE

« Nous n'avons pas forcément la volonté d'étendre notre périmètre géographique, en revanche, notre souhaitons nous densifier, notamment dans la vallée du Rhône, confie Christophe Audia, directeur opérationnel d'Azur Trucks Froid. Mais, au-delà du froid embarqué sur la route, nous diversifions notre activité par du froid industriel. Nous

sommes par exemple en mesure de dépanner des systèmes de climatisation dans les bâtiments ».

ATF, dont la spécialité est l'entretien sur site, emploie 70 personnes (dont une cinquantaine de techniciens) et affichait un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros en 2021. « Nous réalisons plus de 15 000

« NOUS AVONS 800 000 € DE STOCK À CORBAS. »

CHRISTOPHE AUDIA, DIRECTEUR OPÉRATIONNEL AZUR TRUCKS FROID.

dépannages par an et plus de 20 000 entretiens, pour tous types de véhicules exploités par des artisans, petits transporteurs et grands groupes. Nous portons une attention très particulière au service client et cela est rendu possible par notre maîtrise complète de la chaîne de valeur. Nous avons tous les agréments Cemafruid (notamment Certicold Pharma) », poursuit le directeur opérationnel.

CAP SUR L'AVENIR

Considéré comme l'un des plus gros partenaires de Carrier en France, Azur



Christophe Audia (en veste bleue à gauche), Marc Ippolito et toute l'équipe d'Azur Trucks Froid devant l'agence de Corbas.

Trucks Froid intervient sur tous types de carrosseries frigo. La soirée d'inauguration était d'ailleurs l'occasion de mettre en avant différents carrossiers à l'instar de Chéreau, Lamberet, ou encore Frappa. Pour accompagner au mieux ses clients et partenaires sur la transition énergétique, et en particulier sur l'arrivée des véhicules électriques et des groupes

frigo autonomes, qui nécessitent des connaissances spécifiques, ATF mise sur la formation. « Pour garantir un service efficace, nous allons prochainement ouvrir notre propre Academy, qui pourra former jusqu'à 16 techniciens chaque année sur ces thématiques ».

En dépit du contexte actuel, l'avenir semble au beau fixe pour ATF. « Sur le site de Corbas,

nous avons doublé la superficie de stock de pièces, désormais 600 m² sont disponibles. Nous avons ainsi fait entrer l'équivalent de 800 000 € de stock, pour anticiper l'été et ne pas souffrir de pénuries ». A terme, la branche froid a pour ambition de représenter 10% du CA du groupe Ippolito (230 millions d'euros en 2021). ■

Elodie Fereyre

ROAD LINK

SCANNER LE QR CODE
POUR AFFICHER
LA GALERIE D'IMAGES

VOTRE ALLIÉ TÉLÉMATIQUE

DANS LE MAINTIEN DE LA CHAÎNE DU FROID

SUIVI DE TEMPÉRATURE À LA SECONDE DE VOS COMPARTIMENTS

ALERTES SUR VARIATIONS DE TEMPÉRATURE

CONFIGUREZ VOS ALERTES SUIVANT VOS BESOINS SPÉCIFIQUES

Sud TéléMatique - www.sudtelematique.com
150 Rue de la Découverte - 31670 Labège
+33 582 955 600 - infos@sudtelematique.com

> LA COURSE À L'EFFICIENCE

BOURSE OU COMMISSIONNAIRE NUMÉRIQUE ? CHOISISSEZ VOTRE INTERMÉDIATION

Alors que les services de mise en relation se multiplient entre chargeurs et transporteurs, la clé de la fidélisation reste, pour ces plateformes d'intermédiation, le taux de réussite.

Dans l'un de ses rôles de base, un service d'intermédiation présente aux chargeurs ou aux commissionnaires traditionnels les camions disponibles pour un itinéraire et une date choisis.

DOSSIER PLATEFORMES D'INTERMÉDIATION



Les nouveaux adhérents à WTransnet sont accompagnés par un Business Assistant.

Pour exister sur le marché, un service d'intermédiation recherche d'abord les souscriptions du plus grand nombre possible de chargeurs et de transporteurs. Toutefois, disposer d'un vivier imposant n'est pas tout. Un transporteur peut-il raisonnablement choisir quotidiennement parmi des centaines ou des milliers de lots ? Non. La valeur ajoutée d'un service est la pertinence des lots proposés. Il s'agit de suggérer le lot de complément qui convient parfaitement à l'une des lignes desservies, de créer un groupage rentable ou encore, de proposer le fret de retour adapté. Chaque service d'intermédiation met en avant son système exclusif de concordances pour associer judicieusement les marchandises, véhicules et itinéraires. Pour le transporteur, la qualité d'un système s'exprime par son aptitude à équilibrer les flux tout en réduisant les parcours à vide.

DEUX GRANDES CATÉGORIES D'ACTEURS

Alors que la bourse de fret se contente de faire de la mise en relation entre chargeurs et transporteurs, le commissionnaire numérique prend la responsabilité du transport. Une bourse de fret est une plateforme neutre sur laquelle les acteurs qui offrent du fret pour les uns, et des véhicules pour les autres, se rencontrent afin de conclure des contrats de transport. Une bourse n'a normalement pas d'influence directe sur le prix des transports et ne paie pas le transporteur pour son transport. Elle intervient donc en tant que facilitateur, mais pas comme régulateur du marché

puisqu'elle laisse négocier librement les professionnels qu'elle a réunis. Inversement, un commissionnaire numérique agit sur les prix du transport et tente de séduire les transporteurs en s'engageant sur des délais de paiements réduits. Forts de leurs compétences spécifiques, les commissionnaires traditionnels sont

« LA VALEUR AJOUTÉE D'UN SERVICE EST LA PERTINENCE DES LOTS PROPOSÉS. »

parfois utilisateurs de bourses de fret. Ils sont même largement majoritaires parmi les adhérents français à WTransnet. Les bourses interdisent généralement les ré-affrètements en cascade. Dans les faits, il est difficile de faire respecter cette interdiction.

D'ABORD, MONTRER PATTE BLANCHE

Pour tous, la crédibilité repose en partie sur la sélection des transporteurs lors de leur inscription et sur l'éviction systématique des chargeurs mauvais payeurs. Un préalable essentiel est le contrôle de l'existence réelle de l'entreprise inscrite sur la plateforme et la cohérence des informations qu'elle communique. Il s'agit de créer un environnement sûr et fiable où l'on trouve le bon fournisseur avec la bonne documentation. Service associé à la bourse B2PWeb, la gestion documentaire GedTrans permet

aux chargeurs et affrèteurs de vérifier la conformité du dossier documentaire d'un transporteur avant de lui confier le fret. La liste et la validité des documents fournis sont communiquées. Depuis B2PWeb, un transporteur accède au dossier qui le représente et peut l'envoyer à un autre utilisateur de la bourse. GedTrans apporte également une solution simple pour informer à propos des gaz à effet de serre (GES) émis lors d'un transport. Cette information est obligatoire, conformément à l'article L1431-3 du code des transports.

A CHACUN DE CRÉER SON CERCLE DE PARTENAIRES

La notion de communauté se développe et il devient courant que les services permettent de limiter les partenaires à une sélection validée par l'utilisateur. Dans le même esprit, la création de « listes >>>

Le rôle des applis se développe, notamment afin de trouver du fret d'opportunité à la volée sur un itinéraire.



WWW.CLOVISLOCATION.COM

PLUS PRO :

Parce qu'une rupture de la chaîne du froid peut compromettre une production entière, parce qu'il est naturel de trouver chaque jour ses produits frais dans son magasin de quartier... CLOVIS LOCATION investit toujours PLUS dans des matériels spécifiques répondant aux exigences de la chaîne du froid.

PLUS PROCHE de vous :

Notre réseau de 200 sites vous assure un service de proximité à moins de 30 mn de chez vous, un large choix de véhicules les plus récents du marché, PLUS fiables, PLUS économiques, PLUS écologiques.

elovis
LOCATION

La Force
d'un réseau

noires » sert à exclure certains utilisateurs. C'est particulièrement important pour les transports sensibles et spécialisés. L'ajustement permanent des services aux nouvelles demandes commerciales et possibilités techniques, mais aussi la résolution des litiges ou l'assistance au recouvrement expliquent que les grands services d'intermédiation emploient plusieurs centaines de personnes. Parce qu'ils exigent des développements informatiques

« CRÉER UN ENVIRONNEMENT SÛR ET FIABLE OÙ L'ON TROUVE LE BON FOURNISSEUR. »

et commerciaux importants, les grands services d'intermédiation s'adossent parfois à des géants de la filière transport-logistique. La bourse de fret B2PWeb est contrôlée par des groupements de transporteurs, le commissionnaire Chronotruck est passé sous le contrôle de Gefco tandis que la bourse Upply a été créée par Geodis.

AUGMENTER LA PERTINENCE ET LA RÉACTIVITÉ DES SERVICES

Dès qu'un lot offert est prêt à être chargé, le service idéal devrait informer l'exploitant d'un véhicule géographiquement proche et dont l'itinéraire en cours passe à proximité du point de déchargement prévu pour ce lot. Tout aussi idéalement, la surface de plancher disponible dans la semi-remorque

devrait être suffisante, le lot ne devrait pas provoquer de surcharge et sa prise en charge ne devrait pénaliser ni le temps de conduite, ni les horaires de livraison des autres lots. Techniquement, tout cela est possible à condition que les transporteurs acceptent de communiquer la localisation en direct de leurs véhicules au service d'intermédiation. Certaines entreprises de transport refusent cela car elles y voient un moyen de reconstituer leurs coûts réels. Parallèlement, les chargeurs apprécient le suivi de leurs marchandises. Ils demandent parfois le respect d'un itinéraire précis (corridor) et la communication anticipée de l'heure estimée d'arrivée (ETA) avec geofencing. Pour le suivi, B2PWeb a développé GedMouv tandis que Upply est associé à Shippeo. Des solutions tierces comme celle de PTV sont parfois intégrées pour fournir l'ETA. PTV fournit par ailleurs une optimisation d'itinéraires à Upply.

Les exploitants des transporteurs sont intéressés par la connexion de leurs logiciels TMS (transport management system) aux services d'intermédiation. Si les filtres sont correctement configurés, les lots suggérés à l'exploitant correspondent à ses lignes et au type de fret qu'il est en mesure de transporter.

LA NÉCESSAIRE COLLABORATION ENTRE TMS ET SERVICES D'INTERMÉDIATION

Les services d'intermédiation annoncent pour la plupart leur compatibilité avec la quasi-totalité des télématiques et des

TMS du marché. Cette connexion devient nécessaire dans un contexte où les plans de transport des industriels sont chahutés par les aléas d'une logistique en juste-à-temps, en proie à des pénuries multifactorielles. On note par ailleurs que le groupe belge Alpega contrôle à la fois les bourses de fret 123Cargo (appelée Bursa Transport en Roumanie), Teleroute et WTransnet tout en étant éditeur du TMS Transwide. On comprend donc qu'une offre de fret puisse être générée instantanément depuis un TMS chargeur pour être présentée sur une bourse sans nouvelle saisie.

En France, Teleroute est la bourse historique qui, au temps du Minitel, a numérisé le principe des bureaux de fret. Aujourd'hui, la principale bourse française est B2PWeb, Timocom est le ténor allemand d'envergure européenne tandis que WTransnet est très actif sur l'Europe du Sud. Chaque bourse a donc un périmètre géographique.

DIVERSIFICATION POUR LES GROS, SPÉCIALISATION POUR LES PETITS

Initialement, bourses de fret et commissionnaires numériques ne s'intéressaient qu'aux marchandises générales palettisées, transportables par fourgons PLSC sans s'embarrasser avec l'intermodalité et d'autres considérations portuaires ou douanières. Ils se concentraient donc sur ce qui est le plus simple et le plus facile à automatiser, mais aussi sur les marchés les plus concurrentiels.

Progressivement, les bourses s'ouvrent aux transports spécialisés y compris le transport sous température dirigée (Sennder France), le vrac et le multimodal (TenderEasy d'Alpega). La mise en relation entre l'offre et la demande de surfaces de stockage est pour elles un autre relais de croissance. Quant aux commissionnaires traditionnels, ils restent encore aujourd'hui indispensables pour mener à bien les transports complexes.

MULTIPLICATION ET CONCENTRATION DES PLATEFORMES

Le nombre de services d'intermédiation a tendance à augmenter. Face aux nouveaux venus, les spécialistes historiques du sec-



© TIMOCOM

Aujourd'hui, tous les services d'une plateforme d'intermédiation doivent être accessibles depuis un appareil mobile.

Les plateformes d'intermédiation seront amenées à participer à l'informatique décisionnelle du transporteur.

teur crient à l'ubérisation. S'ils n'ont pas les moyens de concurrencer les grands acteurs généralistes, les jeunes pousses se spécialisent sur des flux précis ou sur des périmètres géographiques volontairement limités afin d'y être pertinents. Il existe ainsi des bourses pour le déménagement (Cocolis), les courtes distances (OnTruck), la messagerie ou les objets de valeurs (Qualis Logistics issue de WTransnet). A la multiplication des acteurs répond leur concentration autour d'Alpega pour les bourses. Du côté des commissionnaires numériques, l'allemand Sennder se fait remarquer par sa démarche de croissance externe à l'échelle européenne. En France, elle s'illustre par l'acquisition d'Everoad (ex-Convargo) qui est devenu Sennder France. Sennder a également pris possession de Cars&Go et d'Uber Freight Europe.

DÉMATÉRIALISER L'INFORMATION

Bien qu'une bourse n'intervienne pas dans la relation commerciale entre chargeur et transporteur, l'une de ses valeurs ajoutées peut résider dans l'accélération de cette relation grâce à l'établissement automatique des documents. Depuis les offres jusqu'aux contrats, tout peut être dématérialisé, y compris la lettre de voiture électronique (eCMR). Selon Dashdoc, l'eCMR augmenterait la trésorerie de 20% grâce à une facturation instantanée et en raison d'une réduction des charges administratives estimée à 13,11€ par rapport à un document papier.

La numérisation vise toujours plus d'intégration en évitant autant que possible la saisie manuelle d'informations. Finalement, le gain de temps obtenu en automatisant l'administratif a pour effet d'accélérer la facturation.

LE MARCHÉ PLÉBISCITE L'INTERMÉDIATION NUMÉRIQUE

En juillet 2021, Timocom annonçait que les entrées de fret sur cette bourse au cours du deuxième trimestre 2021 ont doublé par rapport à la même période de l'année 2019.

« LA CRÉDIBILITÉ REPOSE SUR LA SÉLECTION DES TRANSPORTEURS. »

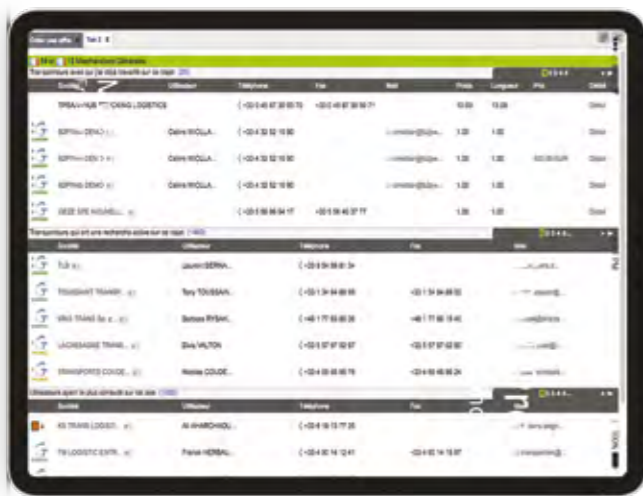
Le rebond est donc net après la dépression provoquée par la première phase de la pandémie. Entre avril 2020 et avril 2021, cette bourse a constaté une augmentation de 421% des offres de fret au départ ou à destination de la France, voire 1 312% sur la même période pour les seuls flux partant d'Allemagne à destination de la France. Tous les chiffres communiqués par les services d'intermédiation sont sujets à caution. Il est fréquent qu'un même lot soit dupliqué sur une même bourse avec des différences mineures, ou qu'il soit reproduit sur plusieurs services concurrents. Il arrive également que des offres

de fret soient des demandes de cotation déguisées. En réaction, certaines bourses comme Teleroute ont créé une interface de demande de cotations clairement présentée comme telle. Sur Teleroute, SpotQuote permet au chargeur d'interroger, soit un panel de transporteurs sélectionnés, soit l'ensemble des transporteurs enregistrés.

ACCÉDER AU FRET ET ACCÉLÉRER LA FACTURATION

Le manque de chauffeurs, les retards de livraison des camions neufs et le manque de surfaces de stockage incitent à exploiter totalement la capacité de chargement des véhicules. Il faut donc compléter les lots partiels (LTL, Less-than-truckload) et éliminer les parcours à vide. L'intermédiation numérique est l'outil pour y parvenir à condition d'exploiter convenablement le service le mieux adapté à l'activité du transporteur. Quelle soit bourse de fret ou commissionnaire numérique, une plateforme d'intermédiation permet au transporteur d'accéder à des lots auxquels il n'aurait pas accès autrement. La compétition engagée entre ces plateformes s'exprime par la recherche d'efficacité des services et par l'anticipation des attentes. Cependant, la force d'un outil ne réside pas uniquement dans ses fonctions. Elle s'appuie avant tout sur la qualité de son réseau de donneurs d'ordres et de prestataires capables d'exécuter le transport dans les conditions attendues. L'analyse de l'activité d'un utilisateur de plateforme (périodicité constatée, saisonnalité, habitudes d'utilisation, etc.) conduit à une anticipation de ses besoins et à lui proposer spontanément des solutions pertinentes. L'évolution en cours doit donc mener à des outils d'informatique décisionnelle toujours plus proactifs. ■

Loïc Fieux



Avec B2PWeb, un chargeur retrouve facilement les transporteurs avec qui il a déjà travaillé sur un trajet.

© B2PWEB



Avec une cinquantaine de véhicules en attente de composants, les immobilisations sont, tous comptes faits, moins élevées que prévu.



L'atelier de menuiserie 2.0, fierté de Chéreau.

> DIVERSIFICATION

CHÉREAU VISE L'INTERNATIONAL

L'annonce de l'absence de Chéreau à l'IAA d'Hanovre, a jeté un froid dans la filière logistique en température dirigée. Peut-être faut-il voir dans cette décision une marque de lucidité liée à la pénurie de toute la chaîne de production industrielle.

Un vent de panique souffle sur la filière : la crise des approvisionnements de matières premières, de certains équipements et des compo-

sants électroniques se traduit par des délais de livraisons pouvant aller de plusieurs mois à une année. De quoi perturber sérieusement la gestion de parc et les finances, tant des clients que

LA VISION DE TRUCK AND TRAILER INVEST

« Il y a une intention stratégique derrière ce nouveau challenge qui se produira ou pas. Mais en tout cas, on souhaitait ne pas s'interdire que le groupe puisse diversifier ses activités hors périmètre frigorifique, commente Damien Destremau. La vision consiste à agréger d'autres sociétés, en France, en Espagne ou ailleurs. Et pas uniquement dans le froid. Parce que nous savons que nous avons des trous dans la raquette, en particulier sur le petit et le moyen véhicule. » Le point commun de ces opportunités sera le sur-mesure. Que ce soit sur les achats de châssis ou de tout ce qui compose un châssis, tant sur la complémentarité géographique que technique. Truck and Trailer Invest analysera selon ses intérêts, fort du soutien des actionnaires dont Amundi, le plus gros gestionnaire d'actifs européens.

des fournisseurs. Ce constat partagé par les carrossiers-constructeurs et leurs clients, s'accompagne d'augmentations incessantes des coûts de production. L'heure est donc aux règlements de compte et aux grimaces. « Tous les prix ont connu une nouvelle forte hausse durant l'été 2021. Le métal, le bois, les mousses polyuréthane, » constate Damien Destremau, Président de Truck and Trailer Invest, nouvelle holding créée pour accompagner les ambitions de cette entreprise, chère au cœur de ses nombreux clients, tant en France qu'à l'international.

UN PGE DE 25 MILLIONS D'EUROS

Après deux années perturbées par la pandémie, suivies de la crise ukrainienne, le « Pacha » du vaisseau industriel ancré à Avranches tient le cap, fort des accords négociés avec les syndicats, pour absorber les cinq hausses de prix en huit mois. Imaginez que la matière première représente 65% des coûts de production ! Difficile de lutter contre un tsunami industriel de cette nature. Et quand des fournisseurs d'essieu arrêtent à leur tour de fournir les précieux équipements, les véhicules inachevés s'entassent sur le parc étendu de l'usine d'Avranches. « Arrêter l'usine aurait été suicidaire. Donc on continue à produire et pour stocker nos semi-remorques, j'ai validé un investissement au printemps de 450 000 € pour niveler les derniers



« LA TECHNOLOGIE VIP REPRÉSENTERA 25 À 30 % DE LA PRODUCTION D'ICI 4 À 5 ANS. »

DAMIEN DESTREMAU,
PRÉSIDENT DE TRG, CHÉREAU ET
TRUCK AND TRAILER INVEST.

terrains qu'il nous reste. Effectivement, j'avais envisagé d'immobiliser pratiquement 20 millions d'euros dans le but d'anticiper le pire scénario dans les prochains mois pour financer le parc. Heureusement, la situation est moins critique aujourd'hui car nous avons une cinquantaine de véhicules immobilisés et non terminés sur le parc. » Gouverner, c'est prévoir : Damien Destremau a donc obtenu 25 millions d'euros de PGE, accordé pour cinq ans, ce qui ne l'a pas empêché de proposer aux clients une contribution pour aider à financer les surcoûts liés aux crises. Une démarche délicate tandis que l'augmentation des taux d'intérêt génère un durcissement du crédit. « Notre solidité financière devrait nous permettre d'affronter la tourmente, poursuit en substance le dirigeant. C'est plutôt pour mes clients que je suis inquiet puisque certains d'entre eux, comme en 2008, vont avoir du mal à trouver du crédit pour financer leur matériel. Dans ce contexte, nous

nous attendons à une décélération assez forte de la prise de commandes, voire des annulations de commandes dans les prochains mois. »

CAP SUR L'INTERNATIONAL

Le carrossier a accéléré fortement ses investissements industriels, à contre-courant, en 2020 et 2021, à hauteur de 5 millions d'euros sur des machines numériques plus modernes pour les ateliers de métallerie 2.0 et de menuiserie 2.0. Les ressources humaines de The Reefer Group (TRG) devraient, pour leur part, passer de 1 300 à 1 400 collaborateurs en 2022. Le chiffre d'affaires prévisionnel est de 324 millions, avec 6 000 véhicules construits soit 1 000 véhicules de plus qu'en 2021. On notera l'investissement dans la menuiserie 2.0 et la technologie d'isolation par le vide. Rappelons que la technologie VIP (Vacuum Insulated Panel), fondée sur le vide (le meilleur isolant qui soit), permet d'atteindre

un niveau de performance d'isolation record. Une semi-remorque équipée d'un système de rail longitudinal et vertical ATD-C obtient, en effet, un coefficient K de 0,27, selon Chéreau. Le surcoût est cependant de l'ordre de 6 000 euros pour une semi-remorque. Il y a fort à parier que les coûts vont baisser d'ici 4 à 5 ans avec l'objectif de production en grande série. Le constructeur assure que l'économie de carburant serait de 25% pour la production de froid ; soit un ROI de 6 à 7 ans en moyenne (selon divers paramètres d'exploitation). Par ailleurs, l'expérience de l'hydrogène positionne le constructeur comme leader européen sur cette technologie. Enfin, fort de ses moyens de production de dernière génération, Chéreau voit grand. « On est allés chercher des ventes à l'export. Donc, même si on a gardé nos 49 % de parts de marché en France, on a augmenté notre pourcentage de chiffre d'affaires export avec une diversification assez large. C'est ce que nous sommes allés faire avec des conquêtes aussi dans les pays de l'Est où l'on vendait très peu, comme la Pologne. Nous sommes à ce titre en train de remplacer l'ensemble du parc de semi-remorques d'un constructeur allemand dans une enseigne de la grande distribution. Au global, on estime à 15% notre part de marché Europe », conclut Damien Destremau. ■

Pierre Besomi

> FONDU ENCHAÎNÉ

ASTRE PROPOSE UNE OFFRE DE FROID EN FRANCE ET EN EUROPE

Pour Denis Baudouin, président d'Astre, le slogan « La souplesse des PME, la puissance d'un grand groupe » s'applique à tous les métiers du groupement, transport et logistique sous température dirigée compris. Présentation de cette offre et de son organisation.

Quelle est l'origine du groupement Astre et son évolution depuis sa création ?

Denis Baudouin : Le Groupement Astre a été créé en 1992 par une poignée de dirigeants visionnaires. L'objectif originel de ces PME du transport, qui ont alors émis le souhait de se regrouper, était simple : il s'agissait de trouver une alternative innovante à la concentration du secteur qui pointait et qui prenait la forme de groupes intégrés. Le slogan qui est né simultanément à cette prise de conscience est révélateur de l'état d'esprit des fondateurs : « La souplesse des PME, la puissance d'un grand groupe ». Astre est le premier et le seul groupement de transport et logistique à vocation européenne, avec des offres de services adaptées et partagées sur l'ensemble de ce périmètre. Notre groupement comprend 160 PME indépendantes au plan capitalistique et plus de 400 implantations. Ces PME produisent

ensemble 3,3 milliards d'euros de chiffre d'affaires, rassemblent près de 20 000 collaborateurs et disposent d'une flotte de 27 000 immatriculations. Au-delà des échanges business, Astre s'est fondé sur un partage de valeurs qui perdure. Un de nos axes majeurs est le développement européen de notre réseau.

Que représente l'offre de transport sous température dirigée au sein du groupement Astre ? Quelles sont les prestations proposées ?

D. B. : Quarante adhérents du groupement Astre proposent une offre de transport sous température dirigée. Leur offre couvre une large gamme de services : dans l'alimentaire au sein de filières industrielles et agroalimentaires frais, ultra frais et surgelées, et dans le non alimentaire auprès de secteurs tels que la pharmacie, la cosmétique, les fleurs, les produits industriels et chimiques...

Viafroid, un des 40 adhérents du groupement Astre qui propose une offre logistique sous température dirigée.



Denis Baudouin, président du groupement Astre.

L'offre de transport sous température contrôlée du groupement Astre représente une flotte de 2 500 immatriculations sur l'ensemble du marché européen. Ce parc intervient dans des activités de distribution, le transport régional, national et international. Une trentaine d'adhérents propose aussi des prestations logistiques d'entreposage, de préparation de commandes ou de cross-docking au sein d'entrepôts sous température dirigée.

Comment est organisée cette offre au sein du groupement Astre ?

D. B. : Il n'y a pas à proprement parlé d'offre sous température contrôlée au sein du groupement. Les adhérents proposant ces services échangent néanmoins régulièrement entre eux. Ces échanges, socle des valeurs du groupement, leurs permettent de répondre de manière commune aux besoins de leurs clients de manière plus efficace. Le groupement reste lui en appui avec notamment son bureau d'étude (pour la conception technique de l'offre), sa cellule appel d'offres, son service achats pour massifier les achats de matériels spécifiques, et sa structure digitale. Nous avons par exemple des protocoles d'achats groupés de matériels avec des constructeurs, carrossiers et fournisseurs de groupes frigorifiques. ■

Erick Demangeon



L'autoconsommation solaire compétitive face au marché de l'énergie ?

Pour Emmanuel Sire, Président de SIRENERGIES :

Dans le cadre de notre mission de conseil et sourcing en énergie, nous recommandons l'alternative d'autoconsommation photovoltaïque pour faire face à la volatilité des prix du marché de l'énergie avec ses avantages : économie financière à court terme, indépendance vs le réseau électrique et le cadre réglementaire de l'ARENH, préservation de l'environnement, vente du surplus de production... Nous co-construisons avec PHENAE des solutions de production et fourniture d'électricité solaire innovante, compétitive et bas carbone.

Pour Yann Laurent, Directeur du développement de PHENAE Solutions :

Ce partenariat avec SIRENERGIES démontre la pertinence de notre proposition : dans un contexte de hausse des prix de l'énergie durable, nous offrons aux entreprises un bouclier tarifaire solaire pérenne. Entièrement préassemblée en usine, modulable et amovible, cette solution au sol est très compétitive face aux installations en toiture ou ombrière. Les formalités administratives sont simples : une déclaration préalable à ouverture de travaux, et une déclaration d'autoconsommation. La mise en œuvre est rapide, et les contraintes assurancielles minimisées.



SIRENERGIES
Conseil en transition énergétique
et courtier énergie
67 avenue Ledru-Rollin
75012 PARIS
Tél : 01 84 80 94 00
Mail : Bonjour@sirenergies.com

> PAS PEUR DU FROID

EVOLUTRANS : L'OFFRE SOUS TEMPÉRATURE DIRIGÉE SE STRUCTURE

Près de la moitié des PME du groupement Evolutrans intervient sur le marché du transport et de la logistique sous température dirigée. Une force appelée à se structurer confie sa secrétaire générale Sylviane Ehrismann.

Quelle est l'origine du groupement Evolutrans et son évolution depuis sa création ?

Sylviane Ehrismann : Le groupement Evolutrans a été créé en 2000 et connaît une forte croissance depuis. Il comprend à ce jour 87 sociétés actionnaires consolidant 124 sites dédiés au transport et à la logistique répartis sur l'ensemble du territoire national. Nos 87 adhérents emploient 6 900 salariés et exploitent une flotte de 5 200 véhicules moteurs, 6 000 remorques et semi-remorques. En logistique, l'offre du groupement Evolutrans s'appuie sur plus de 500 000 mètres carrés de surface d'entrepôts. Le chiffre d'affaires cumulé de nos membres s'élève à 920 millions d'euros.

Que représente l'offre de transport sous température dirigée au sein du groupement Evolutrans ? Quelles sont les prestations proposées ?

S. E. : Quarante-deux entreprises du

groupement Evolutrans proposent une offre sous température contrôlée ou dirigée. Ces entreprises regroupent une flotte de plus de 500 véhicules. Elles interviennent dans différentes spécialités liées à la température contrôlée et/ou maîtrisée, que ce soit en froid positif ou négatif, en transports de produits alimentaires et non alimentaires comme les vins, produits horticoles ou encore les médicaments.

Comment est organisée cette offre au sein du groupement Evolutrans ?

S. E. : Les adhérents du groupement Evolutrans ont majoritairement une activité liée au transport de fret industriel. Ils collaborent ensemble notamment dans le cadre du réseau de fret palettisé Volupal. Une partie des 42 entreprises du groupement ayant une activité sous température dirigée, a émis le souhait de se réunir pour échanger, partager leurs compétences et répondre aux attentes communes de leurs clients.



Sylviane Ehrismann, secrétaire générale du groupement Evolutrans.

La structuration de cette approche est au stade de la réflexion dont l'avancement a été retardé par le contexte sanitaire. Le séminaire des dirigeants qui se tiendra fin novembre devrait permettre de relancer ce projet et de prioriser les actions à mettre en place au sein du groupement. D'ores et déjà cependant, nos adhérents qui ont une activité sous température contrôlée échangent ensemble sur les spécificités techniques liées aux entrepôts frigorifiques et/ou sous température contrôlée ainsi que sur leurs innovations métiers. Certains membres collaborent aussi pour répondre aux besoins des clients. Le groupement a également déjà référencé un partenaire constructeur de semi-remorques frigorifiques. ■

Erick Demangeon

Quarante-deux entreprises du groupement Evolutrans proposent une offre sous température dirigée.



© EVOLUTRANS



Centrales RF404 & RF452

Les centrales ECOCLIM assurent le recyclage et la recharge en une seule manipulation. Certifié NF E35-421.



Votre métier évolue notre outillage aussi



www.ecoclim.net/froid.php



Tél. 05 34 480 480

En savoir +



> PAS FROID AUX YEUX

UNE COMMISSION MÉTIER « TEMPÉRATURE DIRIGÉE » DYNAMIQUE CHEZ FLO

ADN du groupement Flo, la forte autonomie de ses membres s'accompagne d'une approche « métiers » structurée. En témoigne sa commission « Température dirigée » présentée par David Sagnard, président du groupement, et Nicolas Hochet son responsable.

Quelle est l'origine du groupement Flo et son évolution depuis sa création ?

David Sagnard : Le groupement Flo a été créé en 1993. Il rassemble 105 entreprises à la tête de 260 sites implantés sur l'ensemble du territoire français plus un en Espagne. Nos adhérents emploient 12 000 collaborateurs. En termes de parc roulant et d'activités logistiques, le groupement Flo compte 17 200 véhicules dont 7 800 moteurs, et consolide une offre d'1,5 million de mètres carrés d'entrepôts. Le chiffre d'affaires cumulé de nos membres s'élève à 1,3 milliard d'euros. Au-delà de ces chiffres, la vocation du groupement Flo est de promouvoir les échanges entre nos PME et de partager de bonnes pratiques. La formation de leurs équipes autour de la Flo Académie et leur transition énergétique sont deux de ses priorités.

Que représente l'offre de transport sous température dirigée au sein du groupement Flo ? Quelles sont les prestations proposées ?

Nicolas Hochet : Vingt-huit entreprises adhérentes au groupement Flo proposent une offre de transport et/ou de logistique sous température dirigée. Ces entreprises exploitent une flotte cumulée de plus de 1 400 véhicules frigorifiques et 225 000 mètres carrés de surfaces sous température positive et/ou négative. Elles proposent toute ou une partie de l'offre transport et logistique sous température contrôlée positive et/ou négative dans les

filères alimentaire et non alimentaire. Si chaque adhérent est autonome dans sa proposition de valeur, dans le cas d'appels d'offre globaux ou nationaux, des collaborations naturelles se nouent entre eux avec l'éventuel concours du responsable métier « Température dirigée » du groupement.

Comment est organisée cette offre au sein du groupement Flo ?

N. H. : En plus de commissions transversales qui couvrent des sujets communs à tous nos membres comme les achats, le groupement Flo a créé des commissions métiers. Parmi elles, une traite spécifiquement des activités sous température dirigée depuis cinq ans et se réunit deux à trois fois par an. Les thèmes abordés par la commission « Température dirigée » concernent la fiscalité GNR, les bonnes



David Sagnard, président du groupement Flo.

pratiques d'exploitation, la réglementation ou les innovations techniques comme dans le domaine des groupes frigorifiques. Elle soumet aussi des propositions aux commissions transversales comme celles consacrées aux achats ou au recrutement de nouveaux membres. C'est dans ce cadre que NJS Faramia basé à Vitrolles a rejoint le groupement Flo récemment. Cette nouvelle adhésion renforce nos positions dans le transport et la logistique sous température dirigée dans le sud de la France. La commission métier « Température dirigée » organise également des visites de sites fournisseurs comme de carrossiers frigorifiques ou de fabricants de groupes « froid ». Elle vient aussi de créer son logo pour mieux identifier et fédérer l'offre sous température contrôlée du groupement. ■

Erick Demangeon

Nicolas Hochet, administrateur du groupement Flo, responsable de sa commission métier « Température dirigée ».



© FLO

SALON PROFESSIONNEL DU TRANSPORT ROUTIER

TECHNOTRANS

20 - 21 - 22
Octobre 2022

Parc des expositions
NANTES

f @salontechnotrans

Découvrez
les trophées
TECHNOTRANS



Téléchargez votre badge d'accès gratuit
www.salon-technotrans.com

> FONDRE DE PLAISIR

UNE BANNIÈRE « TRED FRIGO » PRÊTE À PRENDRE SON ENVOL

Jeune groupement, Tred Union affiche de fortes ambitions de croissance. Cette vision couvre les métiers du transport et de la logistique sous température dirigée dont l'offre du groupement est présentée par son directeur Réseau Jean-Christophe Edy.

Quel est l'origine du groupement Tred Union et son évolution depuis sa création ?

Jean-Christophe Edy : Créé en 2008, le groupement Tred Union représente 80 entreprises adhérentes. Au travers de leurs agences et filiales, ces entreprises rassemblent plus de 160 sites en France et en Europe avec notamment des implantations en Angleterre, en Espagne, en Allemagne et aux Pays-Bas. La couverture du groupement Tred Union s'étend à toute l'Europe suite à l'accord de partenariat noué avec le réseau Log Coop basé en Allemagne. Ce dernier nous représente dans toute l'Europe et nous le représentons en France. Tred Union revendique donc une présence sur l'ensemble de l'Europe avec près de 350 entreprises de transport dont 80 % basées en Allemagne de l'Est et de l'Ouest.

En France, les 80 adhérents du groupement Tred Union emploient 10 000

collaborateurs. Ils consolident une flotte de près de 14 000 cartes grises dont 7 000 moteurs capable de répondre à toutes les demandes à l'exception du transport d'animaux vivants. En logistique, l'offre du groupement s'appuie sur 1,3 million de mètres carrés de surfaces de stockage intérieures et extérieures. Le chiffre d'affaires cumulé des membres du groupement s'élève 1,7 milliard d'euros.

Que représente l'offre de transport sous température dirigée au sein du groupement Tred Union ? Quelles sont les prestations proposées ?

J. C. E. : Au sein du groupement Tred Union, le parc sous température dirigée compte près de 600 véhicules frigorifiques ; 85 % de cette flotte intervient dans le cadre de transports en froid positif. L'activité de nos membres dans le transport sous température contrôlée se répartit à parts



Jean-Christophe Edy, directeur du réseau Tred Union.

égales entre la distribution et les transports sur court, moyenne et longue distances en camions complets. A ces activités de transport s'ajoute une offre de prestations logistiques au moyen de 10 000 mètres carrés d'entrepôts en froid positif.

Comment est organisée cette offre au sein du groupement Tred Union ?

J. C. E. : Le groupement Tred Union n'a pas de structure commerciale comme certains de nos confrères. Nous avons choisi de proposer à nos adhérents à la tête d'une offre de transport et de logistique sous température dirigée, et qui le souhaitent, de se fédérer autour d'une marque commerciale appelée « Tred Frigo ». Autour d'un groupe de travail dédié, il s'agit d'une première approche pouvant ouvrir la voie à de véritables synergies et offres commerciales. Il est envisagé que ce groupe de travail se réunisse deux à trois fois par an pour aborder les sujets liés à leurs activités autour, par exemple, d'aspects techniques, humains et de développement de la filière. Ces enjeux techniques et humains, dont de formation avec une offre e-learning que Tred Union lancera en 2022, sont au cœur de notre développement avec la volonté de se renforcer à travers l'adhésion de nouveaux membres dont dans le secteur du froid. ■

Erick Demangeon

Au sein du groupement Tred Union, le parc sous température dirigée compte près de 600 véhicules frigorifiques.



© TRED UNION



En 2022, le marché de la télématique pour tracteur franchit une nouvelle étape avec l'interopérabilité des camions connectés en usine et des systèmes de seconde monte des télématiciens.

> L'ÈRE DE L'INTEROPÉRABILITÉ

VÉHICULES CONNECTÉS, UN MARCHÉ TOUJOURS PROLIFIQUE

Constructeurs, carrossiers et télématiciens innovent de concert pour interconnecter les camions et renforcer les services de gestion de flotte.

Au cœur de la digitalisation du transport, la connectivité des camions permet de gérer à distance la flotte, de suivre les livraisons, d'optimiser l'usage du parc ou des moyens humains afin d'améliorer

la performance et la rentabilité. En 2022, le marché de la télématique pour tracteur franchit une nouvelle étape avec l'interopérabilité des camions connectés en usine et des systèmes de seconde monte des télématiciens. ZF Transics a ainsi interfacé

>>>

ses solutions avec les outils de MAN-RIO permettant aux transporteurs de centraliser sur un même portail de gestion les données issues de leurs systèmes télématiques respectifs. Trimble vient de son côté d'ouvrir son outil de gestion de flotte à tous les terminaux mobiles sous Android afin d'interconnecter les transporteurs à leurs partenaires et sous-traitants, quels que soient les outils de connectivité qu'ils utilisent. L'agrégation des données télématiques, initiée par S3PWeb, se renforce également avec les nouvelles plateformes Kivio de Truck Online et Infinity d'Ekolis. En outre l'offre continue de s'étoffer depuis l'arrivée sur le marché français en 2021 de Microlise, Geotab ou de Michelin qui a lancé le service Connected Fleet avec matériel embarqué, logiciels de gestion et un ensemble de services personnalisés pour les transporteurs.

DES SEMIS FRIGO DE PLUS EN PLUS CONNECTÉES

Que ce soit chez les carrossiers ou chez les fabricants de groupes frigorifiques, la connectivité est devenue le maître-mot. Lamberet a par exemple ajouté à sa remorque connectée Multiplex une fonction de commande vocale des équipements via l'application télématique des conducteurs. Sans manipulation ces derniers prononcent « OK Lamberet » puis l'action à effectuer telle que l'ouverture des portes ou du hayon. Lamberet connecte également la télématique à des capteurs RFID à quai qui contrôlent les marchandises au chargement ou déchargement afin d'empêcher le départ d'un véhicule tant que l'opération n'est pas terminée. De son côté Chereau s'est associé à Visible.Digital afin de lancer prochainement un service de gestion de flotte sur la base de la plateforme limitless de traitement des données issues de l'informatique embarquée ou de capteurs TPMS. Chez Schmitz Cargobull le service Trailer Connect déployé sur plus de 58 000 véhicules s'est enrichi l'année dernière de fonctions de gestion de la pression et de l'usure des pneumatiques. Le concurrent Krone propose sur son outil Krone Telematics de calculer les heures d'arrivée du véhicule géolocalisé

Lamberet a ajouté à sa remorque connectée Multiplex une fonction de commande vocale des équipements via l'application télématique des conducteurs.



Avec la voix, le conducteur peut commander par exemple l'ouverture des portes ou du hayon de sa remorque Lamberet.

ou désormais l'identification automatique des places de palettes disponibles et du poids total en phase de chargement.

UNE PLÉTHORE D'ACTEURS ET DE SOLUTIONS

En parallèle, les télématiciens spécialisés dans le suivi des remorques et de la chaîne du froid continuent de renforcer leurs systèmes et nouent des partenariats avec les carrossiers. Depuis 2021, Novacom fournit sa solution Traileramics à Fruehauf, le carrossier autrichien Schwarzmüller installe en première monte la télématique TC Trailer Gateway d'Idem Telematics tandis que Wielton propose sur ses remorques le boîtier TX-Trailerpulse développée par ZF-Transics. Le télématicien Add Secure cherche à mieux se positionner

sur le marché du transport frigorifique en proposant depuis quelques mois de nouvelles alarmes de températures sur son application Co-Driver Weboffice. Le boîtier Asset Pro se connecte aux unités frigorifiques et remonte vers un module d'analyse les données de température afin d'alerter le conducteur en cas de dépassement de seuil. Les sociétés Ekolis ou Koovea se connectent également aux groupes frigo ou proposent leurs propres sondes à placer dans les véhicules ou dans les contenants afin de contrôler le respect de la chaîne du froid. Leurs systèmes respectifs s'interfaçent aux TMS ou à des blockchains pour fournir les données de manière intégrée et sécurisée aux transporteurs et à leurs clients. Même la plateforme d'agrégation Map&Truck de



Chez Schmitz Cargobull le service Trailer Connect s'est enrichi l'année dernière de fonctions de gestion de la pression et de l'usure des pneumatiques.

S3Pweb collecte désormais les données de température de transport. Sa nouvelle solution Tower Control, codéveloppée avec Eurotranspharma, traduit les datas

télématiques issues des unités frigo de flottes hétérogènes et les redistribue dans un seul format compatible avec les systèmes d'information des transporteurs.



La connectivité des camions permet d'améliorer la performance et la rentabilité des flottes.

La solution permet aussi de paramétrer des plages de suivi de température sur les différents véhicules. ■

Renaud Chasle

idem telematics



Votre expert pour le suivi des températures

Équipez vos véhicules d'une solution télématique certifiée « pharma » (GDP et EIPL)



Pour plus d'informations
info@bpwfrance.fr

- ✓ Vision en temps réel des marchandises et de la flotte de véhicules
- ✓ Paramétrage simple d'alarmes pertinentes
- ✓ Envoi automatique des rapports de températures

COOL NEWS !

Geotab roule pour la sécurité routière



Geotab va fournir des données pour renforcer la sécurité routière.

Geotab, leader mondial de l'IoT et des transports connectés, a rejoint l'écosystème d'informations liées à la sécurité routière, SRTI, du groupe Data for Road Safety. Avec plus de 40 milliards de données collectées par jour et analysées en temps réel, Geotab fournit au SRTI des informations précieuses afin de renforcer son action pour la sécurité routière et permettre un avenir "zéro décès". Data for Road Safety, a mis en place un écosystème d'informations liées à la sécurité routière (SRTI) pour avertir les conducteurs des conditions de conduite dangereuses. Partagées sur une plateforme ouverte et transparente, ces informations peuvent être utilisées par les membres du groupe tels que les constructeurs automobiles, les fournisseurs de services et les autorités routières. « L'écosystème SRTI, atout majeur de notre Groupe, nous permet de recueillir des données essentielles pour nous aider à renforcer la sécurité routière. De plus, avec l'arrivée de Geotab au sein du Groupe, nous bénéficions de la grande expertise et du savoir-faire du télématicien pour optimiser l'analyse des données et ainsi, rendre nos routes plus sûres et plus accessibles pour tous ceux qui les utilisent » déclare Joost Vantomme, président de Data for Road Safety et directeur général d'Ertico ITS Europe. La sécurité routière est un des axes clés de la solution télématique de Geotab. Avec plus de 2,5 millions de véhicules équipés de sa solution dans le monde, Geotab traite quotidiennement plus de 40 milliards points de données.

> DISSUASION

SECURTRUCK SÉCURISE LES RÉSERVOIRS

L'augmentation des prix des carburants expose toujours plus les réservoirs des camions qui ne sont pas prévus pour résister au vol de leur contenu. L'entreprise lyonnaise Securtruck propose un système d'alarme antivol et sans fil.



Dans un contexte de hausse des carburants, Cédric Galissi et Alexandre Haberkorn ont lancé un système d'alarme antivol et sans fil.

« Le carburant est un des trois plus gros postes de dépense pour un transporteur. Les assurances ne couvrent pas le vol et nous savions qu'une solution fiable et efficace pouvait fortement intéresser les transporteurs. Avec mon associé, Cédric Galissi, nous nous sommes donc intéressés aux solutions existantes et nous avons constaté qu'aucune n'évitait le vol puisque rien n'empêche de casser un bouchon sécurisé ou de percer un réservoir. », résume Alexandre Haberkorn. Pendant 5 ans, les deux trentenaires ont conçu leur solution,

ont fabriqué des prototypes et les ont testés pour aboutir à un produit qui leur donne satisfaction. La commercialisation a débuté et les premières livraisons interviendront au premier trimestre 2022.

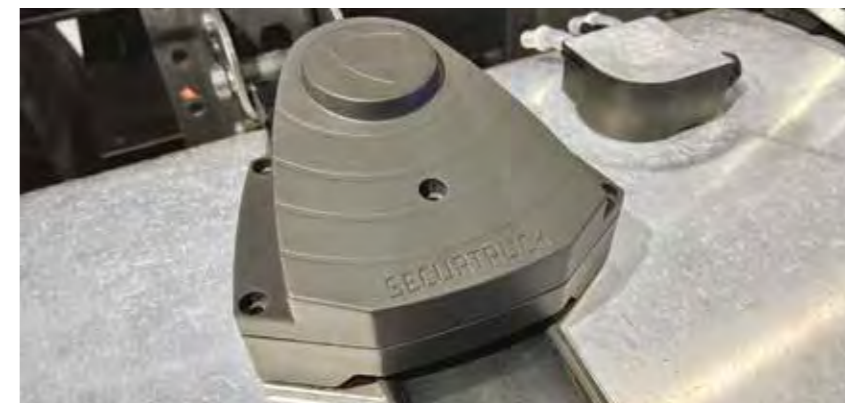
AUCUN VOL EN DEUX ANS D'ESSAI

Ce produit antivol de carburant, qui a été breveté, a été nommé Securtruck. Il s'installe directement sur le réservoir, en moins de 10 minutes, grâce aux sangles qui maintiennent déjà le réservoir. Securtruck s'appuie sur un accéléromètre qui détecte les impacts. « On sait identifier la pluie ou un chat qui marche sur un réservoir et l'alerte ne se

déclenche pas, mais dès lors qu'il est en activité, notre système détecte 90% des cas d'ouverture de bouchon, d'intervention sur la jauge ou de perçage de réservoir. »

« NOTRE SYSTÈME DÉTECTE 90% DES CAS D'OUVERTURE DE BOUCHON. »
ALEXANDRE HABERKORN.

Trois niveaux de sensibilité sont disponibles et les alertes sont transmises à un connecteur qui trouve sa place dans la cabine du camion. Le système dispose aussi d'une application et en cas d'alerte, un signal sonore à 110 db retentit. La balise installée sur le réservoir dispose d'une pile au lithium qui lui assure une autonomie d'au moins 5 ans, tandis que le contrôleur se



Securtruck mono réservoir coûte environ 500€ et un peu moins de 1 000€ pour un double réservoir.

recharge sur port USB. Un Securtruck mono réservoir coûte environ 500 € et un peu moins de 1 000 € pour un double réservoir. « Securtruck est déjà installé chez des transporteurs de la région lyonnaise et en 2 ans, il n'y a eu aucun problème de fonctionnement et aucun vol de carburant »,

affirme Alexandre Haberkorn. En 2022, les deux associés espèrent écouler un millier de systèmes et ils s'appuieront en 2023 sur une commercialisation via un site internet dédié. En 2024 au plus tard, Securtruck espère un développement international. ■

David Le Tiec

KRUNE TELEMATICS

PARCE QUE MON CLIENT

VEUT SAVOIR QUAND

SA MARCHANDISE

ARRIVERA.

SCANNER LE CODE QR POUR EN SAVOIR PLUS !

> INNOVATION TECHNOLOGIQUE

BARY, L'E-COMMERCE POUR TOUS

Bary figure parmi les acteurs de l'innovation et de la transformation de la filière. Sa solution de plateforme pour les transporteurs se veut simple, personnalisée et très efficace.

« J'ai repris l'entreprise de transport Goevia qu'avait créée mon père en 2001, raconte Victor Gonzalez, fondateur-président de Bary. J'avais observé que la filière du TRM est la moins rémunératrice de l'économie en France, juste après celle du nettoyage industriel. J'ai alors relevé des problématiques structurelles qui m'ont amené à créer Bary. » L'entrepreneur a créé une plateforme numérique qui vient équiper les entreprises d'un site marchand ou qui vient compléter un site déjà existant. Moyennant un abonnement de 1 000€ mensuels, Bary apporte une boutique e-commerce simple et personnalisée aux transporteurs avec connexions à leur banque et TMS, sans intermédiaire ni commission. Les clients des transporteurs peuvent ainsi réserver et payer leurs transports directement en ligne. Pour cela, ils renseignent les informations d'expédition et de livraison via une interface complète. « 60% des échecs d'enlèvement ou de livraison sont liés à la prise d'informations à la commande. Nous avons donc développé un système qui ne validera pas la commande sans avoir vérifié chaque paramètre ».

Une fois le transport validé, Bary offre un suivi de livraison en temps réel, ainsi



« ON OBSERVE DES MULTIPLICATIONS PAR 10 DU TRAFIC SUR LES SITES DE NOS CLIENTS. »
VICTOR GONZALEZ, FONDATEUR-PRÉSIDENT DE BARY.

qu'un accès facilité à tous les documents administratifs (factures, devis, etc.).

DES DÉBUTS PROMETTEURS ET DES PROJETS DANS LES CARTONS
« Pour les transporteurs, c'est une solution idéale pour moderniser leur image, mais aussi pour développer leur chiffre d'affaires. Depuis janvier 2021, mon entreprise de transport Goevia utilise Bary et nous avons enregistré 300 nouveaux clients, 4 000 commandes, soit 500 000€ de chiffre d'affaires supplémentaire, ce qui représente 5% de croissance. »

Mi-novembre, Bary comptait 12 clients plateforme parmi lesquels Victor Gonzalez aime citer les Transports Tarot en

Mayenne, « une entreprise familiale qui, en 4 mois, réalise déjà 40 000€ de CA par mois via Bary ».

Enfin, Bary c'est aussi une solution marketing sur abonnement, au même tarif mensuel (1000€ par mois) : « On agit principalement via du référencement payant (SEA) et on observe des multiplications par 10 du trafic sur les sites de nos clients », résume le dirigeant. En 2022, Bary entend poursuivre sa progression et travaille déjà sur un projet d'exploitation des datas : « La donnée que nos clients nous confient, on va la valoriser pour eux, on ne se l'approprié pas », conclut Victor Gonzalez. ■

David Le Tiec

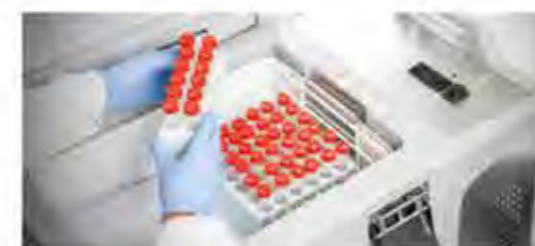
A WORLD OF COMFORT



MAITRISEZ LA CHAÎNE DU FROID ET SECURISEZ VOS TRANSPORTS SOUS TEMPERATURE DIRIGEE



La gamme de caissons à température active Eberspächer actuelle est constituée par des conteneurs isothermes réfrigérés de qualité professionnelle, destinés au transport de produits alimentaires, de médicaments, de substances biologiques et de produits chimiques. Nos caissons mobiles professionnels garantissent une isolation thermique parfaite et des conditions de température stables avec une consommation d'énergie minimale. Ils sont faciles à charger/décharger à bord de véhicules normaux. Ils sont alimentés par des batteries de véhicule ou par le réseau électrique par des connexions optionnelles.



-  Respect de la chaîne du froid
Température de -35°C à +40°C
-  Idéal pour les produits pharmaceutiques et alimentaires
-  Idéal pour le transport logistique
-  Version autonome (batterie intégrée)



- Surveillance de la chaîne du froid
- Remontée des informations en temps réel
- Sécurise le transport des produits sensibles à la température

> CARTES CARBURANT & BADGES

NE RIEN LAISSER AU HASARD

Les cartes carburant et badges de télépéage sont devenus les outils indispensables de tout bon gestionnaire de flotte, reliés à de puissants systèmes télématiques. Tour d'horizon des nouveautés.



© AXÈS

« Il y a des circonstances où il faut s'abstenir de pratiquer les jeux de hasard : primo, quand on n'a pas les moyens et secundo, quand on les a. » Cette citation attribuée à Alphonse Allais, rappelle au gestionnaire de flotte qu'il ne doit rien laisser à la chance et résume tout l'enjeu des cartes carburant et autres moyens de paiement sécurisés pour le télépéage ou le parking sécurisé. Ces enjeux, justement, concernent en particulier « les

évolutions des systèmes de péage en lien avec des services tels que l'aide au pilotage des conducteurs, la maîtrise de la consommation ou la sécurité des véhicules. L'objectif est donc de pouvoir se brancher sur tout élément connecté, mais aussi d'intégrer les informations de plates-formes partenaires pour améliorer l'offre de services. »¹

AU COEUR DE L'OFFRE AXÈS

Au cœur de l'offre axès, le télébadge, incorpore des technologies de haute

précision dans le domaine de la géolocalisation (gps/glonass/ galileo) et des télécommunications (dsrc - dedicated short range communication). Derrière ces technologies éprouvées, Axxès a intégré un ensemble cohérent de processus et de systèmes centralisés pour la gestion des télébadges, la mesure de la distance en fonction des caractéristiques de chaque domaine (Allemagne et Belgique), de la communication des voies de péage (France et Italie) et de contrôle/sanction (Allemagne et Belgique). Les domaines péages sont régis par des normes européennes, faisant appel à des technologies parfaitement conformes. Axxès a dû néanmoins faire preuve de patience et d'intelligence pour adapter son système, notamment son télébadge, pour qu'il réponde à la technologie propriétaire d'un concurrent, exclusive à l'Italie, mais imposée par la norme européenne. Dans un schéma d'interopérabilité imposé par le S.E.T, où les prescripteurs des systèmes (Autorités locales, nationales ou concessionnaires) font face à des contextes locaux variés, c'est toute la force d'adaptation des solutions et organisation d'Axxès qui lui permet de continuer à gagner des parts de marchés, à offrir le meilleur service à ses clients et à se projeter dans l'avenir, vers de nouveaux domaines, couvrant l'ensemble du continent européen. Axxès, entreprise française basée à Lyon, est le 1^{er} prestataire de S.E.T avec plus de 300 000 véhicules équipés de ses solutions. Enfin, rappelons que le service européen de télépéage, opéré par Axxès profite à tous. Le S.E.T per-



la route nous rapproche



AS 24 la carte routière...



Plus de 1500 stations PL acceptant la carte AS 24 dans 30 pays
GNC, GNL, Diesel, AdBlue®, ...



Cartes sécurisées suspension, blocage limitation et alertes



Récupération des taxes TVA et taxes gazole



Récupération des données du chronotachygraphe de vos chauffeurs



AS 24 Truck Assistance 24h/24 et 7j/7 Dépannage dans 46 pays Service Amendes et avance de fonds



Appli FLEET MANAGER Gestion cartes, télébadges, contrôle et suivi en temps réel, géolocalisation...



© ALPEGA

GESTION DU FROID CONNECTÉE POUR LES VÉHICULES ET POUR LES ENTREPÔTS.

- Thermographe homologué **UNE-EN 12830:2019**
- Jusqu'à 16 capteurs.
- Maintenance et contrôles faciles.
- Accès illimité aux informations depuis n'importe quel support.
- Application mobile dédiée.
- Imprimante Bluetooth en option

4 MOIS OFFERTS !
POUR LES LECTEURS DE FROID NEWS

jaltest TELEMATICS | +33 (0)6 26 31 22 77
sebastien.lorin@jaltest.com

BY COJALI FRANCE

ainsi que des outils d'incitation à une conduite éco-responsable.

DKV MOBILITY LANCE TOLL PRODUCT OVERVIEW 2.0

Cette nouvelle version du portail web de gestion des services et boîtiers de télépéage de DKV rend la gestion plus facile. Avec son nouvel affichage en forme de grille, Toll Product Overview 2.0 offre aux transporteurs une plus grande flexibilité dans l'organisation de leurs données relatives aux péages. Il est possible de personnaliser l'affichage et l'organisation des informations sur la flotte, des services propres aux différents pays ou des options de contrôle à distance des boîtiers de télépéage. Les utilisateurs peuvent sélectionner différentes données opérationnelles et les exporter dans un seul et même fichier. « L'efficacité et la transparence sont impératives pour nos clients. C'est donc à nous de faire en sorte qu'ils puissent obtenir et utiliser les données de notre portail facilement et rapidement, car le temps est un facteur essentiel, déclare Jérôme Lejeune, directeur général du service péages et remboursements. Toll Product Overview 2.0 est conçu précisément sur la base de ce que nos clients attendaient de nous. Nous allons continuellement améliorer ce service ainsi que notre DKV Cockpit, l'outil en ligne de commande et de gestion des cartes carburant ». Rappelons que DKV Cockpit, le compte client gratuit de DKV Euro Service,

permet de gérer les données de base telles que la commande des produits de péage, des cartes carburant et de services, les limites de notification, etc.

MOONCARD GÈRE 100% DES DÉPENSES MOBILITÉ

Mooncard se plie en quatre pour vous décrocher la lune. Pour preuve, une seule carte suffit pour payer les parkings, stations de lavage, péages autoroutiers ou bien encore les réparations de véhicule. 100% des enseignes acceptent Mooncard y compris pour le carburant (pétroliers, grande distribution et stations indépendantes). Astuce : Mooncard Mobility peut être connectée sur votre badge autoroutier pour gagner en simplicité. Cerise sur le gâteau, Mooncard est 100% compatible avec l'ensemble des logiciels de flotte

1. N.d.l.r. Lire l'interview complète de Frédéric Lepointre, Président d'Axxès, réalisée par Wilfried Maisy dans TRM Le Guide N°10, disponible sur transportissimo.com*.

* TRM Le Guide, transportissimo.com, Profession Carrossier, Froid News et SELFI sont des marques déposées et la propriété exclusive de Nouveaux Horizons Sarl.

du marché (GAC Technology, etc.). L'API Mooncard permet de synchroniser toutes les dépenses professionnelles mobilité avec vos autres systèmes d'informations.

SHELL, ACTEUR DE VOTRE MOBILITÉ EN FRANCE ET EN EUROPE

Présent depuis plusieurs décennies dans le développement du Gaz Naturel Liquéfié, >>>

>>> met aux états-membres de l'union de faire financer leurs infrastructures de transport par leurs utilisateurs, sans alourdir l'imposition de tous les contribuables. Il permet aux transporteurs de marchandises et de personnes de circuler, facilement dans les pays de l'Union, en allégeant fortement leurs contraintes administratives (un contrat, un télébadge pour une facture), les embouteillages, ainsi que les pollutions, sonores et atmosphériques, liées au trafic. Les clients d'Axxès peuvent circuler avec un même télébadge, en Autriche, Belgique, Espagne, France, Portugal, Allemagne, dans le Herrentunnel (Allemagne) et le Liefkenshoek (Belgique). Ils peuvent également régler les tunnels alpins du Mont-Blanc et du Fréjus. En plus du télépéage et de la collecte des

éco-redevances, les offres d'Axxès donnent aux gestionnaires de flotte une meilleure maîtrise de leur productivité, de leur consommation de carburant,

Mooncard est la carte tout réseau par excellence.



La solution pour vos dépenses de mobilité

Une carte, un logiciel, un moteur comptable

- 100% des stations-service, parkings, bornes de recharge et garagistes
- Compatible avec 100% des logiciels de gestion de flotte
- Cartes paramétrables avec + de 60 variables

Flashez ici pour en savoir plus :



mooncard

www.mooncard.com

Mentions légales: Mooncard est agent de services de paiement (numéro d'enregistrement F465818620703, 66, rue du Faubourg Saint-Honoré, 75008 Paris : <https://www.fcb.europa.eu/registrieren/branchen/agents/>) de l'établissement de monnaie électronique Paynovate, Cambiersteen 47, 1000 Bruxelles, Belgique

DOSSIER SOLUTION GESTION DE FLOTTE

» Shell s'engage maintenant à déployer le premier réseau européen de stations GNV le long des grandes routes et autoroutes de l'Union Européenne (RTE-T, réseaux transeuropéens de transport). Installée sur l'axe nord-sud de l'autoroute A10, sur l'aire de Plaines de Beauce, la seconde station GNL française de Shell compte deux distributeurs et trois pistes d'avitaillement. Quatre autres installations sont prévues d'ici fin 2022. C'est la 44^e station GNL en Europe. (Eure-et-Loir). Shell proposera ainsi sur ces stations une offre multi-énergies intégrant, en plus du GNV, des solutions de recharges électriques pour les véhicules, le GTL (carburant synthétique issu du gaz), ainsi que divers services. Shell s'appuie par ailleurs sur la carte Shell, donnant accès de manière sécurisée à l'un des réseaux les plus importants en Europe, et offrant de nombreux services pour une gestion optimisée des flottes de véhicules.

TOTAL ENERGIES, LA FORCE DU PLUS VASTE RÉSEAU

Avec 3 600 stations-service en France, Total Energies offre une panoplie de services : carte Total Fleet (Total, Total Access et Elan). Fleet Connect, la solution télématique du pétrolier pour les véhicules industriels, peut être couplée au badge de télépéage PASSango (utilisable en Europe). Total Energies, c'est aussi et surtout pour les transporteurs (VUL et VI) le réseau AS24 accessible avec les cartes AS 24 et AS 24 Eurotrafic. Pour les véhicules industriels, ces cartes couvrent les dépenses de carburant, de parking et de lavage. En partenariat avec Service24, le service AS 24 Truck Assistance peut prendre en charge les véhicules de plus de 3,5t en cas de panne ou de sinistre. Ces cartes donnent accès à une assistance juridique et à une assistance à la personne pour les chauffeurs : interprétariat, mise à disposition d'un avocat, aide en cas d'accident, télé-médecine, hébergement, rapatriement, parking sécurisé, etc.). Le service Tak&Drive permet de récupérer

AS 24 EN CHIFFRES

- Réseau de 1500 stations dans 30 pays avec une extension récente de notre réseau de stations acceptées avec la carte sécurisée AS 24 en Géorgie, Azerbaïdjan, Maroc.
- Produits : Diesel, AdBlue, GNR, GNC, GNL, HVO100.
- Acceptation de la carte AS 24 dans 35 parkings en France et Espagne et près de 100 lavages PL en Europe.
- 250 stations pour transmettre les données de son chronotachygraphe.
- Récupération de la TICPE, TVA et accises avec notre partenaire Eurovat.

Shell poursuit le déploiement des stations gaz.



La force du plus vaste réseau avec AS24 pour les véhicules industriels.

automatiquement les données sociales des chauffeurs qui sont stockées dans le chronotachygraphe numérique et l'application Fleet Manager ajoute à l'ensemble des services, le suivi de la flotte en temps réel. Enfin, transition

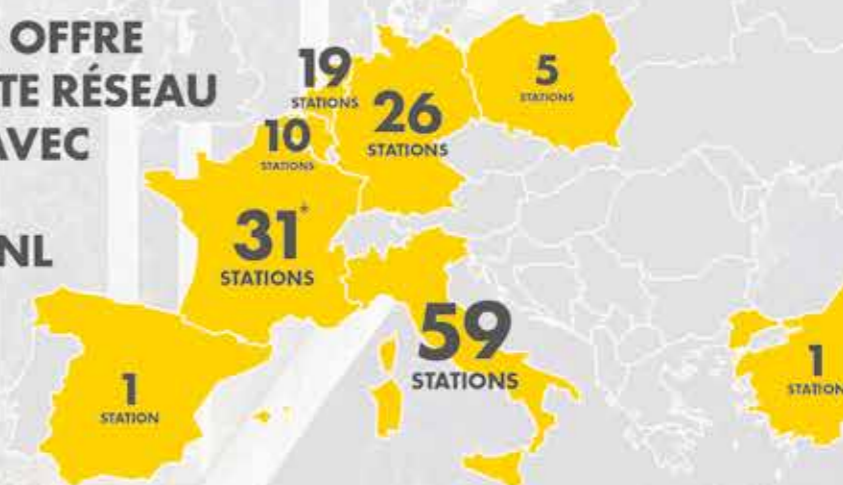
énergétique oblige, AS 24 poursuit le déploiement de son réseau Gaz comme avec les stations de Niort La Crèche (GNC/BioGNC) ou encore de Reichstett au nord de Strasbourg, accessibles avec les cartes AS 24 et AS 24 Eurotrafic. ■

DESTINATION : SOLUTIONS GNV



PRÊT À PASSER AU GNL ?

SHELL VOUS OFFRE LE PLUS VASTE RÉSEAU EUROPÉEN AVEC PLUS DE 145 STATIONS GNL



CARTE SHELL CLASSIQUE :
■ 28 stations GNC en France



CARTE SHELL LNG POIDS LOURDS :
■ 24 stations GNL en France
■ Plus de 145 stations GNL en Europe

Shell BioLNG

Distribué dans les stations Shell uniquement :
7 au Pays-Bas et 25 en Allemagne



Pour plus d'information ou être contacté par un spécialiste GNL

* En France :
21 stations GNL + GNC
3 stations GNL
7 stations GNC
Chiffres au 20 mai 2022.





› NOUVELLES ÉNERGIES

L'I-SHIFT S'ÉLECTRIFIE

En remplaçant ses moteurs thermiques par leurs homologues électriques, Volvo délaisse son activité de motoriste. Il ne sera pas dit pour autant que le constructeur cesse d'être mécanicien. C'est à la boîte i-Shift de sauver l'honneur. Avec originalité, le constructeur suédois est le premier à associer une boîte automatisée traditionnelle à une motorisation électrique.

L'emploi d'un même cylindre unitaire par plusieurs moteurs thermiques leur permet de partager de nombreuses pièces détachées. Selon un principe similaire, Volvo monte le même moteur électrique du FL au FH. Alors que le FL (16,7 t) ne reçoit qu'un seul moteur, on en trouve deux

sur le FE (19 ou 26 t hors bonus PTAC) et même jusqu'à trois sur la gamme lourde FM-FMX-FH.

BIMOTEUR OU TRIMOTEUR, FAITES VOTRE CHOIX

Un moteur électrique étant utilisable sur une large plage de régimes, il est tentant de

limiter la transmission à un couple conique associé à un différentiel. Volvo a choisi une autre voie. Ses FL et FE étonnaient déjà avec leurs transmissions à deux rapports reprises de celles montées sur les bus de la série 7900. Sur les modèles électrifiés de la gamme lourde FM-FMX-FH, nous retrouvons la boîte i-Shift à 12 rapports (type EPT2412) dont la version originelle a été introduite il y a vingt ans et constamment perfectionnée depuis. Malgré la masse d'une boîte traditionnelle, ce choix technique assure un ajustement optimal du couple et du régime. Il évite de recourir à des moteurs électriques excessivement puissants. Au choix du client, deux ou trois moteurs électriques sont montés sur un

boîtier d'accouplement dont la cascade de pignons rejoint l'arbre d'entrée de l'i-Shift. Le choix est donc laissé entre deux puissances, 330 kW (450 ch) ou 490 kW (666 ch). Dans ce second cas, le couple atteint 28 000 Nm en sortie de boîte, mais il est limité à 2 400 Nm en entrée. Plusieurs types de prise de mouvement sont proposés. Il s'agit de moteurs électriques dédiés (40 ou 70 kW) ou de prises de mouvement conventionnelles sur la boîte de vitesses (150 kW).

SENSATIONS INÉDITES AVEC UN CAMION ÉLECTRIQUE

Les véhicules électriques se distinguent en général par une accélération linéaire. Elle est dépourvue des à-coups provoqués par la variation de vitesse en dents de scie liée à l'ouverture de l'embrayage lors des changements de rapport. Or la gamme lourde électrifiée de Volvo maintient la sensation « thermique » de ces changements, non par tradition, mais

pour exploiter au mieux la motorisation et ainsi, optimiser l'autonomie. Ceci dit, les actions de l'i-Shift sont assez peu fréquentes. Lorsque la charge et la déclivité l'autorisent, un Volvo électrique démarre en 7^e afin d'éviter le changement d'étage relativement lent entre 6^e et 7^e. Globalement, le logiciel qui pilote l'ensemble nous a semblé abouti dans sa version utilisée sur un porteur FMX à quatre essieux. Celle qui équipe le tracteur FH électrique nécessite encore quelques mises au point et peut-être une meilleure collaboration avec i-See de manière à mieux anticiper le relief de l'itinéraire en conduite « au pied ». Globalement, le porteur est apparu plus agréable à conduire que le tracteur.

LES CAMIONS ÉLECTRIQUES LOURDS ARRIVENT SUR LE MARCHÉ

En septembre 2021, il n'existe guère que trois exemplaires prototypes des Volvo électriques de gamme lourde (FM-FMX-FH).

« **VOLVO ANNONCE UNE AUTONOMIE DE 300 KM POUR UN TRACTEUR FH ÉLECTRIQUE.** »

La production en série des tracteurs électriques FM-FH démarrera au cours du second semestre 2022. Celle des porteurs, y compris FMX, suivra en 2023. La gamme s'étendra du tracteur 4x2 au porteur 8x4 tridem avec des PTRAs limités à 44 t. La capacité des batteries pourra atteindre 540 kWh selon le nombre de packs de installés. Chacun d'eux pèse 500 kg et a une capacité de 90 kWh. Assemblés à Gand (Belgique) à partir de cellules Samsung, leur chimie lithium-ion NCA (nickel, cobalt, aluminium) se distingue du NMC (nickel, manganèse, cobalt) utilisé dans les batteries des FL et FE par l'ajout d'aluminium afin d'améliorer la stabilité. >>>

DERNIÈRE HEURE

LA RSE GUIDE LA STRATÉGIE DE HEPNER

Le groupe Heppner structure sa RSE autour d'actions sociales et de la transition énergétique avec ses sous-traitants.

Le rapport RSE détaille les actions et objectifs sociaux, économiques et environnementaux d'une entreprise. Cet exercice de transparence s'adresse à ses salariés, clients, fournisseurs et financiers ainsi qu'aux territoires où elle est implantée. Au plan environnemental, le groupe a émis 454 650 tonnes de CO₂ en 2021, dont 97,4 % proviennent de ses activités de transport sous-traitées, rou-



Antoine Guichard, responsable RSE, Noémie Feldbauer, directrice de la transition énergétique, et Cédric Frachet, directeur général des opérations du groupe Heppner.

tières en particulier. D'ici 2030, il prévoit de les réduire de 30 % et de 60 % à l'horizon 2040. Plusieurs actions sont engagées dans ce cadre dont un Pacte de transition énergétique avec ses sous-traitants, à la tête de 800 véhicules environ. Grâce à cette initiative, « ils bénéficient de prix négociés pour l'achat ou la location de véhicules GNC neufs auprès d'Iveco. Ils accèdent à des informations sur les aides disponibles pour le renouvellement de leurs véhicules et à des mécanismes de financement préférentiels », explique Antoine Guichard, responsable RSE de

Heppner. De plus, des actions sont menées en parallèle sur sa flotte « propre » de 270 moteurs, dont 71 fonctionnent au GNV. « D'ici 2025, 50 % du parc roulera au gaz, un investissement de 15 M€ ». Des tests sont également réalisés avec du biocarburant XTL et, prochainement, avec des véhicules au B100 exclusif. En 2023, Heppner testera aussi un porteur électrique 16 tonnes dans Paris en plus de ceux déjà déployés à Strasbourg notamment. L'année prochaine enfin 100 % de ses 300 conducteurs auront suivi une formation à l'écoconduite. ■

COOL NEWS !

Gamme lourde électrique Volvo



Les modèles de Tracteurs du Volvo FH, du Volvo FM et du Volvo FMX Electric sont désormais en vente.

Volvo Trucks vient d'ouvrir officiellement le système de commande donnant accès à sa gamme de poids lourds électriques, composée du Volvo FH, Volvo FM et Volvo FMX. La production en série débutera à l'automne et augmentera progressivement. Pour commencer, les camions électriques seront construits dans l'usine de Tuve, neutre en CO₂, à Göteborg. « Il s'agit d'un moment historique pour Volvo Trucks. Les clients sont très intéressés par ces camions fantastiques. Jusqu'à présent, nous avons surtout proposé aux clients et partenaires de signer des lettres d'intention d'achat, mais nous commençons à signer des commandes fermes, ce qui est une grande étape vers l'électrification », déclare Roger Alm, président de Volvo Trucks. Volvo Trucks est le leader du marché des poids lourds électriques en Europe, puisqu'il détenait 42 % de part de marché en 2021 et occupe également une position prépondérante en Amérique du Nord. Avec un total de six modèles électriques en production cette année, Volvo Trucks propose la gamme électrique la plus complète de l'industrie internationale des camions, qui va de la distribution urbaine à la collecte des ordures, en passant par le transport urbain des matériaux de construction et le transport régional de marchandises. L'objectif de l'entreprise est que la moitié du total de ses ventes de camions soit électrique en 2030.

»» Pour déterminer le nombre pertinent de packs, les vendeurs disposeront du logiciel Electric Range Simulator (ERS) tandis que l'utilisateur déterminera son itinéraire avec le module Dynafleet Range and Route de Volvo Connect qui lui indiquera les points de recharge. Le chargeur embarqué accepte un courant alternatif de 43 kW. Une charge plus rapide est possible avec du courant continu jusqu'à 250 kW. Quant à imaginer un système d'échange de batteries « à la volée », il se heurte à de nombreuses contraintes dont la moindre n'est pas le contrôle de la température de la batterie.

300 KM D'AUTONOMIE POUR UN ENSEMBLE DE 30 T, POUR COMMENCER

Pour l'heure, Volvo annonce une autonomie de 300 km pour un tracteur FH électrique en tête d'un ensemble pesant 30 t. Le constructeur rappelle qu'en Suède, 60% des camions de plus 3,5 t parcourent au plus 300 km par jour selon l'étude ScandELivery. Il s'agit là de l'autonomie attendue en France pour une tournée de distribution régionale, mais elle est associée à une cabine conçue pour la longue distance dans le cas du FH. A moyen terme, l'évolution des batteries devrait, au mieux, doubler leur densité énergétique. L'autonomie serait donc portée à 600 km. A propos de l'impact de la masse des batteries sur la charge utile, l'article R312-4 du code de la route accorde depuis le 1^{er} août 2021 un bonus PTAC de deux tonnes (auparavant, une tonne) aux véhicules électriques et GNV. L'hydrogène n'est pas mentionné par ce texte.

Faute de réseau de recharge public pour les véhicules lourds, Daimler, Traton et Volvo créent une joint-venture pour installer 1700 bornes sur les voies rapides et les nœuds logistiques à travers l'Europe. Déployée à l'attention du transport longue distance, la nouvelle structure débutera ses activités en 2022 et doit déployer ce dispositif en cinq ans en recourant à l'énergie verte.

LA FIN DES ÉNERGIES FOSSILES

Volvo a annoncé que les camions qu'il commercialisera à l'horizon 2040 n'émet-

tront plus de CO₂ sur le lieu de circulation. Alors que l'UE impose une réduction des émissions de CO₂ de 30% en 2030 par rapport à 2019, Volvo Trucks se fixe une baisse de 50% à cette échéance. C'est ambitieux car les énergies alternatives entraînent des surcoûts qui devront être assumés par les chargeurs, les subventions et autres aides à l'achat. Selon le constructeur, les véhicules électriques (avec batteries ou pile à combustible)

« CELLCENTRIC A POUR AMBITION D'ÊTRE L'UN DES PRINCIPAUX FABRICANTS MONDIAUX DE PILE À COMBUSTIBLES D'ICI 2050. »

représenteront 50% de ses ventes dès 2030. Après 2040, les moteurs thermiques subsistants dans la gamme Volvo devront utiliser du bio-GNL, du HVO, du B100 ou de l'hydrogène.

VOLVO TRAVAILLE SUR L'HYDROGÈNE

Volvo et Daimler ont fondé ensemble la joint-venture Cellcentric qui a pour ambition d'être l'un des principaux fabricants mondiaux de pile à combustibles à l'horizon 2050. Implicitement, ces piles fonctionneront à l'hydrogène. Dès 2025, Volvo Trucks présentera des camions équipés de telles piles et commercialisera ces véhicules à la fin de la décennie. Cette technologie pose des problèmes de refroidissement qui limitent le PTRA à 70 t. Or Volvo réalise des ventes non négligeables avec les très forts tonnages. Elles l'incitent à poursuivre d'autres développements. L'un d'eux pourrait être le moteur à combustion fonctionnant à l'hydrogène, solution à laquelle travaille également Volvo Trucks.

La décennie en cours devrait être celle du glissement de l'offre Volvo vers les motorisations électriques. Le marché suivra-t-il s'il n'y est pas contraint ? ■

Loïc Fieux

PRODUITS ALIMENTAIRES SOLUTIONS INTRALOGISTIQUES OMNICANAL

Nos solutions automatisées de stockage et de préparation de commandes pour la distribution et l'e-com de produits alimentaires vous aident à optimiser vos processus de gestion des commandes au meilleur coût et de manière flexible. Adaptées à toutes les températures (ambiante, fraîche et négative), elles vous permettent d'être toujours en mesure de répondre à vos besoins et contraintes.

Contactez-nous au 01 77 01 87 70 ou à france@tgw-group.com

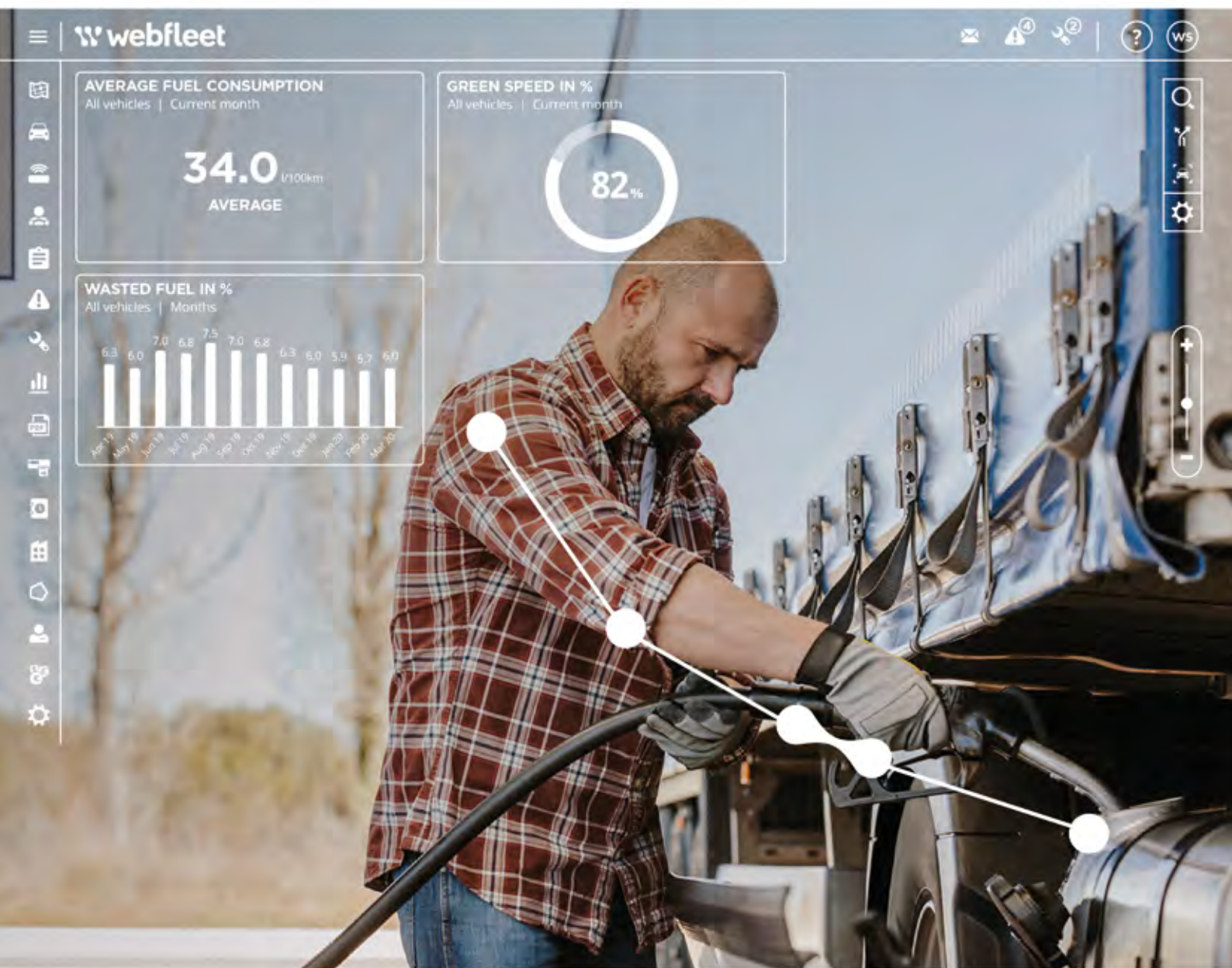


www.tgw-group.com



Réduisez les coûts de carburant et les émissions de CO₂ de votre flotte

WEBFLEET, partenaire de votre efficacité énergétique



WEBFLEET, la solution de gestion de flotte numéro un en Europe, vous permet de réduire la consommation de carburant de votre flotte jusqu'à 15%. Réduisez les coûts d'exploitation de votre flotte, tout en préservant la sécurité et la productivité.

Let's drive business. Further.